119 2936

27 AUG 1956

12. S

中央合作通訊

3 APR - 1
Com

8

1956

評論：积極可靠地安排旺季購銷業务 …… (1)
目前农村私商改造情况和今后工作意見 …… (3)
——中华全国供銷合作总社邓飞副主任在全国供銷合作社
第一次先进工作者代表会議上的發言
金星高級农業社商品購銷变化情况的調查 ……金堂縣供銷合作社 (8)
对益店鎮农業社、农户購買力的調查 ……全國供銷合作总社陝西工作組 (9)
新胜村供銷社与国营批發商店签定"銜接計划合同"的經驗 ……黑龍江省供銷合作社 (11)
民乐村供銷社怎样推行"結合合同" …… (12)
綏稜縣社供应批發站是怎样做好供应批發業务的 …… (13)
肇州縣社推行統計报表傳送办法 …… 中華全國供銷合作总社工作組黑龍江省供銷合作社 (15)
嘶馬区社采購小土產的經驗 …… (16)
改進土產、廢品經营管理 …… (17)
水鄉地区組織直綫运輸的經驗 …… (18)
大团供銷社开展社会主义竞賽的經驗 …… (19)
兩年来基本消灭差錯的位伯供銷社 …… 全國供銷合作总社河北工作組 (21)
富安鎮供銷社对商販進行思想教育的方法 …… (24)
烟筒屯供銷社降低商品損耗的几点經驗 …… (25)
天鎮縣供銷合作社領導基層社改進財会工作的方法 …… (27)
通訊 僮族青年楊胜凡 ……孟鉄光 (28)
揭 露 ……石 林 (30)
停职反省 (相声) ……高根生 (32)
編后記 …… (10)

中央合作通訊
(月 刊)
1956 · 8
(总第65号)
八月十一日出版
定价每册 0.16 元

編 輯 者：中華全國供銷合作总社
(北京东直門外)
出 版 者：財 政 經 济 出 版 社
(北京西总布胡同七号)
总發行处：郵 电 部 北 京 郵 局
訂 購 处：全 國 各 地 郵 电 局
代訂代銷处：全 國 各 地 新 華 書 店
印 刷 者：中 央 民 族 印 刷 厂

·預訂办法·
三个月三期 0.48 元
半 年 六 期 0.96 元
全年十二期 1.92 元
定費預付·按季整訂
平寄郵費免收
掛号另加

(期0056号) (本期印数63,155册)
(北京市書刊出版業营業許可証出字第〇六〇号)

积極可靠地安排旺季購銷業务

近一时期，各級供銷合作社对農村市場的变化，分别不同类型区域，進行了有組織的典型調查，这对積極可靠地安排秋后旺季購銷業务，提供了非常重要的条件。

根据各地調查証明：今年下半年農村市場对完成購銷業务，較往年有許多有利条件，这就是今年夏收作物除少数地区受灾減產外，均穫丰收，秋苗生長良好，如無重大灾害，預計粮食和其它經济作物均將比上年增長較大；土副產品及其它副業收入，在農業社多种經济活动开展之后，已經恢复和發展起來，上半年虽有減少，下半年副業收入仍將比去年大有增加，國家銀行为了扶植農業增產，下半年还要發放夏种、水利等生產貸款；工資改革方案的实施，農村职工工資約可增加二億五千万元，同时，中央指示農業社要保証90%的社員增加收入，社內收入，60—70%要分給社員。根据上述情况估算，今年下半年農民購買力較往年將有較大的提高，農村市場容量擴大，这一点，是可以肯定的。因此，足够地估計这些有利条件，安排旺季業务，才能避免可能產生的保守主义思想，充分滿足農民的購銷要求。

另一方面，在估算農村購買力增長幅度和市場变化的情况时，也必須注意以下因素：由于農副業的收入主要集中在第四季度，農業社的預分，一般也只能分配各个时期收入的60—70%，未分部分要到年終才能結賬，因此，第三季度社員的收入可能不会大，即使在部分夏收作物集中產区，第三季度收入較多些，但社員所得絕大部分为食用粮食，因此購買力的实現主要是在第四季度，其中有相当一部分購買力要轉移到明年第一季度才能实現。但是，由于各地情况是不同的，甚至在一縣范圍之內，經济作物区、一般產粮区和山区的情况，也有很大差異。这就要求我們在安排旺季工作的时候，从本地具体情况出發，典型調查結合全面貨幣收支作全面估算，愼密的分析和研究当地旺季市場的变化趋势，把旺季購銷計划建筑在積極可靠的基礎上。上半年由于只看到合作化的積極的方面，而对于農業社过高的生產指标在市場上產生的副作用認識不足，因此在反对保守主义之后，又產生了盲目冒進的現象，特别是双鏵犁和若干消費資料的供应計划偏大，虽一再減縮数字，仍產生了强迫攤派、賒銷等偏向，嚴重地降低了为農業生產服务的質量，引起羣众不滿，这是在安排今年旺季業务中必須記取的教訓。

为了在積極可靠的基礎上把今年的旺季工作作好，各級供銷社都必須抓緊时間，采取措施，提前進行安排。

在供应工作方面，必須進一步研究和分析農民需要的变化，充分滿足農民生產、生活資料的要求。各地調查材料說明：今年農民对商品需要有了很大变化，在農業生產資料方面，所需主要是肥料、農葯；副業生產資料需要的增加，也較为突出；大型農具，由于勤儉办社方針的貫徹和上半年的盲目推廣，下半年銷售量可能較上半年顯著減少，尤其是双輪双鏵犁。小農具，有些地区和有些品种需要量增多，有些地区由于農業社自制一部分，某些品种銷售量可能減少。農業社購買生產資料，絕大部分在第三季度。在生活資料方面，今年突出增長的是棉布和衣着用品，不少典型調查材料証明：有的地区增加40—50%，有些地区增加一倍以上；对日用雜品的需要量也有很大增長。总之，各地要認眞地研究和分析農民需要的变化，以便根据实际需要，及时制訂第三、四季度的物資供应計划。

計划制訂之后，应当積極地从各方面組織貨源。从各地反映情况看，当前基層零售單位

適銷商品品种不全的現象是普遍的，已經出現某些品种的脫銷。各級社均必須充分認識到沒有充足的貨源准备，將無法滿足旺季市場的要求。因此，各地应很快地組織基層社，根据羣众不同季節的需要，積極向供貨部門、首先是國营商業部門，及时提出要貨計划，組織進貨。各地同样需要認識到：在農民需要的各种商品中，地方貨源占着相当的比重，尤其是地產地銷的小百雜貨类，以及日用雜品类，几乎是在每一个地区，都是不可缺少的。因此，对地方貨源的組織，必須加以特別重視。

但是，当前許多基層供銷社，庫存过大，而適銷商品不足，占压了大批資金。据湖南、湖北、廣西等十一个省的統計，現有庫存按其数量，平均可銷三个月以上，这些庫存中，不適合農村銷售的和殘次冷背貨，一般約占庫存总額的20—30%，有些地区达到50%以上，因此，在旺季到來前，对基層社庫存情况，有組織的進行一次檢查，并帮助他們及时把積压商品加以处理，以便基層社騰出資金，擴大適銷商品的進貨力量。

为了保証農村市場的物資供应，防止脫銷或積压，各地結合庫存積压、商品处理和下半年商品流轉計划，推行若干主要商品的儲备定額制度，和制定必备商品目錄，以加强進貨的計划性。儲备定額应根据当地批發机構的設置实际情况确定。在批發業务上，國营批發机構下伸的地区，应在工作上密切协作，公司未設立机構的地区，供銷社仍应積極負責的經营对私商的批發。

对于生產資料的供应，特別是双輪双鏵犁等大型農具，必須坚决克服任务观点，完全根据農業社的实际需要，作到銷售一部使用一部。

在采購業务方面，按照全年計划有60%的任务，要在旺季完成。下半年是土副產品大量上市的季節，因此必須大力开展小土產和副業產品的收購和推銷，对于國家出口需要的土副產品，要爭取多收一些。但当前最大的問題是采購机構不健全，大批采購人員調走后，長期未予充实，有些地区几乎全部抽光，这种情况必須予以重視，旺季前尽一切办法把采購机構加以健全，人員予以补充，同时对于技術力量不足，加工、儲备条件差等問題，一併予以適当解决。

为了擴大土副產品的采購，并指導農民根据銷路情况，改進和提高產品的質量，各地应廣泛推廣采購結合合同。对于某些積压產品，努力尋找銷路；有些地区采用土產交流会的办法，組織兄弟社之間的調剂，效果很好，河南省社采用此办法，一次交流積压的土產兩千余万元，各地可以采用。

迅速把商業網調整好，是从組織上保証旺季購銷業务的重要环節，从当前情况看，商業網的調整速度進展是迟緩的，至目前除河南、山东、廣东等部分省分初步調整完畢外，絶大部分地区还正在進行，已經調整完畢的地区，也只是下伸了零售網，而对采購網并未很好的調整，因此希望各級社能抓緊时間，迅速在旺季前調整完畢。

結合商業網的調整，对農村小商販必須作好安排，不論在采購工作上和供应工作上，都应該充分發揮他們的積極作用，为此有些地区对他們管得偏嚴偏死的現象必須糾正，批零差价、手續費偏低，应迅速加以調整，保証他們的收入，并鼓励他們積極組織貨源，串鄉采購小土產，以發揮他們的積極性。

今年，是我們國家農業合作化的第一年，从商業上滿足農民的購銷需要，对促進農業社的巩固，提高社員生活，完成商品流轉計划，都有着决定性的作用。完成这个艰巨的任务，需要供銷社的全体职工共同努力。由于先進工作者运动的开展，工資制度的改革，廣大职工的積極性、創造性，必然有很大的提高，因此各級供銷社，在旺季工作中，必須加强对先進工作者运动的領導，及时傳播、推廣先進經驗，充分發揮全体职工的積極性，使先進工作者运动，成为完成旺季購銷計划的推动力量。

目前农村私商改造情况和今后工作意見

——中華全國供銷合作總社鄧飛副主任在全國供銷合作社第一次先進工作者代表會議上的發言

先進工作者同志們：

現在我对農村私商改造的情况和今后工作發表以下意見：

半年來，全國各地經过对農村私商改造工作的高潮，絶大部分農村私商已經組織起來了，在深入改造工作过程中，各地对各种改造形式也作了初步調整。到目前为止，在全國農村現有私商二百二十六万人中，約有40%左右参加了合营或合作商店；約有52%左右是給供銷合作社代購代銷、經銷或自营；約有8%左右已吸收为供銷合作社的职工。

經过安排和改造工作，農村私商的困难人員已由去年同期占总人数的15—30%，降为今年的5—10%，困难程度也有所減輕；納入各种改造形式的商販都在不同程度上發揮了經营積極性，改善了經营管理，提高了服务質量；各地还結合安排改造工作，采取各种办法初步進行了商業網的調整，使商業網更接近了羣众，便利了羣众購銷，擴大了農村的商品流轉，支持了農業生產。这些成績，是主要的方面。

但是工作中也發生和存在着一些缺点和問題，主要是：由于部分供銷社在深入改造过程中对組織合营、合作商店以外的小商販的营業照顧不够，缺乏全面安排，因而有10—20%的小商販目前業务經营上还有不同程度的困难，尤其对農商兼营戶的安排注意不够，致不少人棄商轉農，不適当的減少了商業人員，使購銷業务受到一定影响；在商業網的下伸工作中缺乏全面規划，有些点下伸的人員过多，不符合核算，也有的下伸的点經营品种太少，尚不能滿足羣众的日常需要，还有少数地区对商業網的下伸工作至今尚未抓緊進行；也有些地区对于組織形式不妥当的，尚未很好調整，組織过大、过于集中的現象尚未適当改变；不少合营、合作商店中，对于輔助劳动力还缺乏統一安排，工資方面也存在着平均主义等不合理現象。这些問題都需要進一步地妥善解决。

根据陈云副总理在第一屆全國人民代表大会第三次会議上的發言精神，結合当前農村私商改造工作的具体情况，我們認为，当前農村私商改造工作总的要求应該是繼續統筹安排，使他們都能得到合理收入，同时進行深入地改造工作，作好供銷業务，为羣众購銷和農業生產更好地服务。茲將各种改造形式中的主要工作內容和作法分述如下：

合作小組

目前采取經銷、代購代銷和分散自营方式經营的小商販共有从業人員一百一十七万五千人，約占私商总人数的52%左右，估計共为一百万戶，如果以每戶四口人計算，連依業人員共为四百万人左右。他們中間很多人提出了四个要求：一是要求供应貨源；二是要求借貸資

金；三是要求簡化稅制；四是要求進入社会主义。我們認为这些要求都是合理的，是应該逐步加以解决的。

今后对農村小商販安排、改造所采取的办法是：在自願的原則下，逐步地、分期地、按行業或按地区把他們組成合作小組。这种合作小組不是統一經营、統一核算，而是分散經营、各負盈虧。其經营方式：有的可以联購分銷；有的是部分联購分銷；有的是代購代銷；还有些是自購自銷，这要看其行業情况、經营特点、商品來源而定。組織的范圍：原則上凡有組織条件的經銷、代購代銷或自营的夫妻店、連家鋪、攤販、挑販等小商販都可以参加这种合作小組；但不可能个个都組織起來。为便于領導管理，組織不要过大，一般以几戶、十几戶、二十戶左右組織在一起为宜。在組織的步驟上，可以先从困难行業和困难戶入手，逐步擴大。組織合作小組就是把他們都管理起來，都作統筹安排和改造。要注意把他們好的經营特点保留下來，發揮他們的經营積極性。

基層供銷社应該指定中心商店，作为領導合作小組的核心。这种中心商店不是新建立，而是在原有机構的基礎上加以分工負責：一、集鎮上，一般以原來的綜合商店（綜合批發部）或專業商店作为中心商店，負責所屬行業私商的業务安排，即能專業者按專業系統領導，其余都归一个綜合商店領導；二、鄉村中，一般則可以原來的分銷店即綜合商店作为中心商店，分片包干，領導所屬地区的小商販。原在集鎮上合营、合作商店下伸到鄉村的分支机構，今后也可以逐步轉为独立核算單位，划归各該地区的中心商店領導和安排；三、在私商少、基層社又小，沒有綜合和專業批發机構的地区，也可不指定中心商店負責，以基層社的業务部門为主，有关部門配合的方法，負責直接領導該基層社范圍內的合作小組。中心商店的任务：一、是解决合作小組的貨源，在國营商業配合下，搞好对小商販的批發業务，國营商業和供銷社沒有貨源的，要帮助和鼓励他們自找貨源，并給予他們各种方便，要注意合理分配貨源，絶不能硬性搭配冷背、殘次商品；二、是小商販資金發生困难时，帮助他們向銀行貸款。各中心商店应按審定的業务計划，結合小商販过去的經营情况，提出所需要的貸款指标，統一匯总交由銀行分別貸給各合作小組或商戶。中心商店应主动檢查督促他們按期归还貸款；三、是可以替他們向稅务机关代交稅款。采取定期定額办法，营業稅、所得稅合併在一起交納。由中心商店根据安排的銷貨計划和手續費或差价率，提出小商販全年的納稅額。全年一次核定，以戶或以小組为單位分期交納。今年从开始时起核定到年底，今后至少一年不变；四、是通过合作小組進行对小商販的政治思想教育工作，并以会議等方式領導他們研究業务和开展互相批評，進行必要与可能的学習等，但不要过多的以开大会方式進行教育，以免影响他們的業务經营。基層社理事会应加强对中心商店的領導，財务、計划等有关人員应协助配合進行工作。中心商店所有开支，不由合作小組負担，全部由供銷社負担。中心商店不独立核算。

为了便于統筹安排農村市場，今后可以实行和供銷社之間銷售商品的分工，即供銷社賣什么商品，各种改造形式和自营的小商販賣什么商品，大体上要划分經营范圍。集鎮上主要是商品分工；鄉村中則应以地区分工为主兼顧商品分工办法，適当划分經营范圍。商品分工中应注意：供銷社划出商品后必須保証市場供应不要發生脫銷；划出的商品要適合小商販經营，以作到分工后使羣众購買仍然方便。各地应該進行商品排隊，根据具体情况，按商品或按类適当進行分工。还应該適当提高代購代銷手續費率和擴大小商品的批零差价。目前各地代購代銷手續費，虽有一定的提高，但有些商品仍存在偏低現象，应該予以適当提高。目前小商品差价不合理現象，不但影响小商販的經

营收入，并且影响到羣众的需要，各地应該会同当地國营商業部門共同研究，加以適当擴大。并且注意对小商品的价格不要管理过死。

通过以上办法，解决小商販的問題，要求达到一个目的，即按照不同地区和小商販的不同情况，使他們都要得到合理收益。

經过上述办法，在小商販过于集中的地区或过剩的行業安排上仍有困难的：可以由供銷社吸收一部分，合併一部分，还可以向外地迁移一部分，以便把小商販完全安排下來。

在保証組員一定收入的前提下，可以根据需要定期或不定期的在其收益中提取一定比例的福利基金，由中心商店或合作小組代为保存，經过組員的民主討論，用于解决小商販难以解决的特殊困难。

对合作小組的管理制度上要力求簡便，不能規定繁雜的报表制度，每月只报要貨單和經营总額即可。現在已規定繁雜的报表应該取消。

代銷戶向供銷社交納的保証金，供銷社应付給利息，利率可按供銷社由銀行貸款的利率計息，过去低的应提到此水平。

各地可以仿照廣东省的办法，有准备的召开小商販会議。省社、縣社、基層社都可以召开。要認眞听取小商販的反映和意見，切实解决他們的实际困难問題。

合作商店

合作商店包括原來統一核算共負盈虧的合作小組，今后統称为合作商店。

合作商店是由若干戶商販組織起來，实行統一核算，共負盈虧的一种組織形式。合作商店主要对象是集鎭上的小商店和某些固定攤販。組織起來的合作商店可以根据参加的人数多少和商業網分布的需要，其中有些店、攤可以合併，并分設几个門市部。原來的合作商店如果过大，可以按行業或按地区分成几个合作商店。

在改造高潮中有些商戶参加合作商店以后，由于收入減少，而生活發生困难要求退出的，应当批准他們退出。但絶对不准强迫他們退出。他們退出以后，不能歧視他們，应該在業务上加以妥善安排。

合作商店不論采取那种工資形式，应該在擴大商品流轉、改善經营管理的基礎上，逐步適当提高其工資水平。工資調整是很細致复雜的工作，必須認眞作好調查研究，有准备有步驟的進行。在調整的步驟上，应該根据其業务經营情况和可能条件，可以一次或分几次調整。

合作商店的盈余分配对某种工資形式（如基本工資結合劳动返还、死分活值等）來說，直接影响其工資水平。因此对合作商店的盈余分配应灵活掌握，不宜把比例定的太死。为了保持其一定的工資水平，应該在支付工資以后再确定公積金提多、提少或不提。

合作商店的股金分紅，仍掌握稍高于銀行定期存款的利息；为便于掌握，其分紅的比例按全年計算最高不超过其股金的10%。已經定息的不变，但店員要求时，也可改为股金分紅。

在开支工資以后，如果无力繳納营業税的可提請当地党政机关核定，予以減免。但其原有公積金積累，可由公積金弥补，不該要求減免。应該加强合作商店的經济核算，節約流通費用和管理費用。

在組織合作商店时，一部分連家鋪即有輔助劳动的商販，参加了合作商店，对于他們原來的輔助劳动，除了已經就業者以外，也应当尽可能的吸收在合作商店內安排为輔助劳动，或在其他方面作適当的安排。对于已参加合作商店的年老者，不能排斥他們。

合作商店可以在費用中提取一定比例的福利金，以解决店員某些特殊的困难，但在目前全部解决尚不可能，只能作为輔助性質的解决。

合作商店应当本着力求簡化的精神，逐步

建立必要的計划、統計、財务、会計等制度，以不断改善經营管理。主要要求按月报送資金数（包括貸款和存款）、經营总額（包括進、銷、存数字）、費用和盈虧数字。目前已經規定过繁的表报制度，必須加以簡化或廢除。

合作商店的貨源，除由当地國营、合作社供給者外，也应允許他們由外地自找貨源，合作社以及有关部門应該給予他們各种方便。

合营商店

合营商店包括農村商業資本家与一部分小商販。

定息問題：合营企業按从簡从寬原則实行定息，息率一律年息五厘，即年息5％。不分工（加工企業）商、不分大小、不分地区、不分行業、不分流动或固定資產、不分新老合营企業，統統一視同仁。个别企業可以提高。已經实行定息的老公私合营企業的息率，高的可以不降，低的提到五厘。并且爭取在今年七、八月份發給上半年的利息，今后按季發給。

人事安排：对合营企業中的私方从業人員及职工，应該全部包下來，安排其適当工作。根据量才使用的原則，安排他們担任正职或副职都是可以的。应該注意事先与私方代表作好协商工作。

在企業中要能够与資本家共事。我們要把資本家改造为劳动者，最主要的办法是在企業中間進行改造，在工作中改造他們。因此，在企業中与資本家共事，这是改造人的关鍵問問。为了与資本家能够共事，就需要采取一些办法：

一、首先要明确对資本家的認識，在干部中要進行教育。合营和資產定息以后，企業中的經营关系改变了；資本家本人也开始改变了，他現在又是資本家，又是國家公务人員（半私半公），应該看到这些变化。他們有業务知識，有技術，有經营能力，对建設社会主义商業是很有用处的。对于这些都应該有正确的認識。

二、要建立一些適合于合营企業公私之間共事的办事制度。对于应該讓私方人員参加的会議和需要讓私方人員看到的文件，应該讓他們参加和看到。今后对通过政府業务部門下达的有关業务上方針、政策的文件，应該都讓私方代表看到，并組織私方人員学習报紙上發表的業务材料。

三、在合营商店中保持企業民主管理机構。如民主管理委員会，使私方人員能够随时反映出对企業管理等方面的意見。

四、对資方人員要具体分工，在分工的职务內应該有职有权。

五、为具体了解与解决目前共事关系上存在的問題，各地应該分别召开公股代表、私方代表的專業会議（私方代表会議主要由工商联主持召开，并綜合研究提出的問題），以便切实的改進工作。

六、对于社会主义競賽，資方人員一般地应和职工羣众一起参加。

在合营企業中公方代表、私方代表、工会、及有关組織等方面，应該共同努力，把共事关系搞好。

工資福利問題：合营企業中职工和私方人員的工資，如果高于当地相同供銷社企業的，一律不降低（不降低实际工資，但可以修改落后的經营定額）；低的可以適当提高，一次提或分兩次提，每次提多少，請各省（市、区）先作出具体方案，經研究和統一平衡后执行。合营企業中职工的疾病医療及病假期內的工資待遇，参照供銷社职工的疾病医療和病假期間的工資待遇的規定办理；合营企業中核定資產在二千元以下的資方人員，本人疾病医療和病假期間的工資待遇，应該按照本企業中职工待遇的規定办理；核定資產在二千元以上者，确有困难的，也可参照办理。

合营商店的盈余，应在决算后上交供銷合作社。

凡已吸收为供銷社职工的人員，其資金一律按定息五厘付息（包括从合作商店、合作小組和个体經营戶中吸收的）。

对于合营企業中的輔助劳动的安排、組織形式的調整、經营管理制度的建立与健全等，可参照合作商店的办法办理。并且逐步加强合营企業的經济核算，以保証社会主义的積累。

加强領導，为進一步做好私商改造工作而努力

为保証上述工作的順利進行，各地供銷社必須注意繼續加强对農村私商改造工作的領導。应該認識，農村私商改造工作的任务还很繁重，私商納入社会主义改造以后，还需要使他們進一步改善經营管理，搞好供銷業务，促進企業的改造与人員的思想改造，这是艰苦的工作，因此，各級供銷社都必須繼續重視对農村私商改造工作的領導。要注意經常進行对干部的政策思想教育，使他們明确各个时期的政策、方針和作法，以利于工作的進行。

縣以上合作社的私改机構要保留。基層社应該有專人負責，但私商少的地区也可以兼管。縣以上合作社私商改造办公室的工作任务是：綜合情况、研究政策、督促檢查、联系各方。也就是理事会之下的一个綜合部門；各項專業工作应該由各有关部門分工归口負責進行。

随着对農村私商改造工作的深入發展，供銷社按業务归口領導更加重要，各級社应該認眞貫徹执行。为貫徹好归口領導：一、各有关部門要有人負責；二、要明确归口部門的工作任务；三、要有各个时期的工作計划，并提出实現計划的具体措施；四、执行中要有檢查有总結。私商改造办公室可以通过碰头会等方式把各有关部門的工作結合起來；各有关專業部門还应該通过專業会議等方式把工作貫徹下去，并加强具体指導。基層社仍按專業商店、綜合商店或直接管理等归口領導方式，以業务部門为中心，有关部門密切配合，在理事会統一領導下進行工作。

在進行企業改造的同时，必須加强思想教育工作。教育內容，主要是社会主义前途、私商改造政策、商業政策和新商人道德的教育。教育方法，除集中訓練和会議方式外，主要是通过日常業务，結合具体事例進行教育。同时并注意培养他們的專業技術和提高其業务知識。并注意动員那些文盲半文盲的小商販参加扫盲学習。

以上工作，各級供銷社应在七、八月間貫徹下去。工作重点首先应該放在把小商販維持下來，保持他們的合理收入。安排他們必要的收入，解决他們的困难，不僅具有很重要的經济意义，而且有很重要的政治意义。为此，必須根据統筹兼顧精神，統一安排農村市場的經营額，并对安排不適当的，加以適当調整。希各地注意随时总結交流工作經驗，以便及时指導工作的進行。

（上接第三十二面）

乙：怎么回事兒？

甲：我一下子就買了兩万只鍋。

乙：的确不少。

甲：少倒不少，可就是賣不掉。

乙：这是为什么？

甲：我也不清楚，只是同志們給我算了一筆帳：我們全区总共兩万五千多人口，这次進了兩万只鍋，加上庫存九千只，合起來每个人能摊上一只多，今年羣众熬硝的又不多，这怎么賣得完呢？

乙：同志們說的对嘛！

甲：对是对，可就是不全面，难以令人心服。

乙：心里不痛快？

甲：当然啦！光提缺点，不提优点，心里实在覺得委曲。我就站起身來說：鍋子也不光是能熬硝，夏天到了，保不定要下碗大的雹子，頂在头上干活多保險。你看这理由多充足。

乙：我看不怎么样！

甲：同志一听这話可都火了。買鍋沒用几車皮，那意見哪！簡直兩火車也裝不完。

乙：还不該多提点嗎？

甲：提吧！他提他的，我可沒等会开完，就回宿舍睡覺去了，再讓我开会，我是怎么也不能去。

乙：生病啦？

甲：那里是生病，我是不讓大家有批評的机会，你看这竅門多妙？

乙：你的竅門倒不少！

甲：唉，快別說啦！領導上的办法比我还多，見我不去开会，就对我說：你暫时不用上班啦！

乙：讓你休息，休息。

甲：那兒呀！讓我停职反省！

金星高級农業社商品購銷变化情况的調查

金堂縣供銷合作社

四川省金堂縣清江鄉金星農業社是今年2月底正式轉入高級社的。高級社的建立，不管在農業生產上、農業技術上或是社員个人生活消費上，都帶來巨大的变化。了解并充分適应这个变化，以促進供銷社与農業社的結合，作好購銷業务工作，是很需要的、迫切的。在这总的前提下，我們作了以下的初步調查。

(一)

金星高級農業社共二百八十八戶，一千一百六十五人，田一千二百四十三畝，地三百八十八畝，是平壩稻米產区。該社是由四个初級社合并組織而成。經过反复地討論和修訂，該社生產計划現已作出安排。計稻谷單位面積產量較上年增產27%，菜籽單位面積產量增產25%，各种農作物总產量較上年上升80%。增產計划全部是可以实現的。

由于高級社組織形式的优越，使全社更能够合理地組織与調配劳动力，因此副業生產也有很大的發展。今年副業总收入將比去年增大166%，占農副業总收入13.3%（社員家庭副業除外）。副業成了經常性有計划的生產，它包括燒窰、磨粉、养猪、碾米、打魚和运輸等。

基于上述情况，在副業生產上对供銷社提出以下要求：

1.增加新式農具的供应。該社現有步犁十八部，双輪一鏵犁五部，远远不能適应生產發展的需要。他們提出“一定坚决消滅弯弯犁”的口号，迫切需要購回双輪双鏵犁四部、双輪一鏵犁兩部、打谷机十五部。

2.增加農葯和農械的供应。噴霧器現有八架，不够用，还需要供应五架；噴粉器現有兩架，还需要供应兩架。并要求供銷社在时間上和数量上要及时地滿足。該社培育的早稻采用小苏打浸种的先進經驗，由于当地清江供銷社事前准备的小苏打太少，差一点購不回，几乎使增產計划受到影响。

3.要求供应尽可能多的商品肥料。積肥，已經成为社員經常性的活动，單只“泥炭”一宗即准备挖掘五十万斤以上；但商品肥仍然感到不够。前一段时間，要求骨粉五千斤赶制顆粒肥料，供銷社貨源缺，一斤也供不上。果樹施肥，需要一千二百斤硫酸銨，但供銷社却沒有計划上去。

4.要求供应他們更多更好的良种，如“銀方粳稻”“芝麻棉”等种籽，要求供銷社及早組織經营，保証增產計划实現。

5.要求供应良种家畜。由于副業的擴大，要求特别迫切的是質量、品种的提高。这些优良品种有建昌鴨、北京鴨、來亨鷄、意大利蜂……等。現时，供銷社在貨源上存在很大問題，就是改为本地鴨兩千只，供銷社也需要特别努力才能滿足要求。

6.要求供銷社推銷日益增多的副業產品。目前能解决的有石灰、磚、瓦和生猪等品种。今后当着手解决鷄、鴨、魚、蛋等產品的推銷。

此外，为改变畜力使用，改進运輸工具，还要求供銷社及早供应騾馬和架架車。为增加收入和滿足社員需要，还准备購買縫紉机一部。

(二)

由于高級社的建立，原來在農村里根本無銷路的，現在开始有了顧主，并且需要迫切，一天天在擴大。供銷合作社必須積極着手經营，方能滿足需要。

1.在文教用具方面，有油印机、油印墨、鋼板、玻板、訂書机……等。帳表單据，要求供銷社統一印制。但目前供銷社只印制了“劳动手册”一种，其他如“社員往來手册”“劳动定額表”等都非常需要印制。

2.文娛用品，如鑼鼓、胡琴、笛子、洞簫、幕布、油采、土廣播（鉄筒）等，由于文化生活集体活动的高漲，都要求供銷社开展經营。

3.其他公共用品，如保險箱、接生工具等都需要購買。在今年下半年或稍后一段时間內，根据需要与可能的原則，还提出准备購買煤气灯、收音机、擴大器、留声机、自行車和电話机等値价較高但又必备的商品，提請供銷社按时准备和經营。

(三)

随着農村副業生產的增加，社員的收入也大大提高。該社1955年平均每戶收入二百三十元（已除去公粮，以下同），平均每人收入五十五元五角；今年增產后將提高为：平均每戶收入四百一十元，每人平均收入一百零一元三角，較1955年上升82.5%。

社員收入增加后，消費上主要反映在对布疋和日用百貨需要的巨大增長。据調查7戶社員戶，1955年平均每人購布一丈四尺七，1956年將增加到兩丈三尺，增加56.4%；1955年平均每人購百貨二元三角六分，1956年將增加到九元零六分，增加283%。

从調查來看，不僅僅是在量上的增加，而且还要求購買各种各样的新商品，如在这十戶中，他們1955年購買了三十五种（大类）百貨，而1956年按实际需要和他們自己可能条件，將擴大到五十个品类。

通过十戶社員戶的調查，1955年与1956年消費量相比：毛巾为23：41（張），袜子38：54(双)，牙膏19：24（支），牙刷6：12（把），絨衫3：13（件），膠鞋2：13(双)，电池2：74（对）。

新的要求，不止于量的增加、品

种的擴大，还特别表現在質的提高。社員苏發昌（貧農）說："今年我也該添置水筆了！要買，就得買"金星"筆！"在这五个今年置溫水瓶的社員戶中，就有三戶都表示要買鉄壳的。買毛綫衣的有兩戶，其中一戶是認为現在穿上的絨衫不够好，要求換样式的。

社員对小農具的需要，在轉入高級社后仍然在增加，因为社里規定仍然由社員个人自置和使用。通过三十戶的調查，上年实际購買一百零二件，但今年將增加到購一百五十一件，上升48.1%，其中以下中農上升最大，上升90%。

（四）

从上述情况看，变化是巨大的。但这些变化是有一定的規律性的。比如說，今年溫水瓶需要量擴大了，这是由于農民用了后就少燒柴火，一方面可以使柴草多漚些肥，再方面可以節省柴火費用，使用方便。又如，今年購雨膠鞋的多。農民異口同声地說："穿上它，下到地里不腫足，不爛足，勾虫也沒法鑽進去。"買鋼筆的多起來，是为了学好文化；准备買牙膏牙刷的在增加，是由于社里專設有文教衛生机構（股）組織力量开展衛生工作的積極影响。

社員需要增長了，但从社員成分上看又表現得有所不同。如棉布消費量，上中農1955年与1956年相比为1.62：2.42（丈），下中農为1.48：2.44，貧農为1.37：2.09。再如百貨，上中農为2.96：11.3(元)，下中農为2.59：8.7，貧農为1.68：8.0。从这些数字可以看出：上中農經济地位富裕，需要量大；下中農次之；但从增大的幅度上看，以貧農为最大，这是由于轉入高級社后主要以劳动决定收入，提高了經济地位，因而需要量激增。

農民在消費的时間上有了很大的变化。農業社的分配是分做大小春兩季分配的，因此農民的消費主要集中在分配时和分配后一段时間之內。研究大小春的分配情况，对商業工作是很必要的。金星高級農業社的分配情况是：大春主要分粮食（家庭消費的），小春主要分現金；因該社系平原区，小春以油菜为主，大春以稻谷为主。該社社員大春分配的現金只占小春分配現金的50%。

由于实行按劳取酬制，社員生產積極性空前高漲，据調查，轉入高級社后社員赶集的較未轉入前減少三分之一以上，而初級社又較未組織前減少二分之一左右。現在赶集的，以老年、妇女、孩子最多。因此他們对于送貨下鄉表示热烈的欢迎，特别是当分配的时候，更应擴大送貨下鄉的規模。

对益店鎮农業社、农戶購賣力的調查

全國供銷合作总社陕西工作組

陕西省岐山縣益店鎮是一个半山区，主產小麥，占農產总值的60%；副業較少，農業社和農民的收入，90%以上是依靠農業生產。預計今年的小麥每畝平均產量，比去年提高25%；秋粮要比去年提高92.5%。我們对該鎮益平高級農業社太平庄隊和益营高級農業社作了典型調查。太平庄隊的前身是1954年10月組織起來的初級農業社，在合作化高潮中，轉为益平高級農業社的生產隊；益营高級農業社的前身是1955年11月組織起來的三个初級農業社，于今年3月合并后轉为高級農業社的。

他們在夏收預分中，太平庄隊是92%的農戶增加了收入，益营高級農業社是88%的農戶增加了收入。在劳动日报酬上，太平庄隊的夏收預分額为一元七角二分，如加上秋收作物和農業社副業收入，每个劳动日报酬可达兩元以上，比1955年提高35%。根据六戶的典型調查，平均每人收入为八十九元二角七分（包括个人副業和其他收入），其中現金收入約占60%。这些收入除6月底夏收預分占65%外，其余將在10月下旬或11月初全部分配到農民手里。

農民的这些收入实現后，在什么时候投向市場呢？从粮站今年的收購計划來看，將在7月中旬开始投放。据計算：粮站下半年的投放額占全年73.4%，其中第三季度又占下半年的72.5%。按当地農民歷年用錢的習慣，目前用錢的思想动态，以及与小商販的座談了解，今年農民購買力投向市場的时間和比例是：下半年約占農民商品支出額的60%，其中第三季度將占35%，其余的40%，要移轉到1957年上半年实現。由此可以預測，当地今年下半年的旺季將比去年同期要旺，并將自第三季度开始至明年春節前均衡实現。

在今年的旺季中，農民要購買些什么商品呢？由于農業合作化后，粮食逐年增產，農民全年需要的口粮，除了个別農戶因債务多、人口多、劳动力少的外，都得到了解决。因此，農民"先吃，后穿，再用"的購買規律，已轉变为"集中在穿和用上"。今年下半年市場商品容量变化如下表：

类别	1956年下半年合計			其中第三季度		
	絕对額为55年同期%	商品結構比重	55年同期結構比重	絕对額为同期%	占年度比重	商品結構比重
总計金額	178.8	100	100	177.5	36.9	100
副食品类	152.0	18.9	22.2	139.4	31.8	16.6
衣着类	197.1	36.3	32.9	194.3	44.3	38.3
其中：棉布	200.6	33	29.4	200	46.1	35.8
百貨类	177.4	9.1	9.2	66.4	38.2	9.6
文教用品类	289.0	4.3	2.6	271.6	36.8	4
医葯类	154.3	10.8	12.5	123.9	28.5	9.4
家具	100.0	1.9	3.4	100.1	23.3	1.4
生產資料类	159.4	11.2	12.5	219.8	44	14.1
其他	286.3	7.5	4.7	319.8	25.8	6.6

注：1.副食品类包括飲食業复制原料。

2.文教用品类因下半年要新办一所中学，故增長幅度特别大。

从上表來看，占比重最大的是衣着类，其中棉布需要量最大，比去年同期增加一倍多，如貧農邢志德的家里，今年下半年平均每人要買棉布十二尺七寸五分，比去年同期增加168.4%；帽子、袜子、雨鞋的需要量，也有不同程度的增加。其次是百貨、文化用品和医葯，都比去年同期增加50%以上。再是秋收小農具的增加，主要是妇女参加劳动后，都要購買小農具。据太平庄隊、益营農業社的統計：今年妇女参加劳动的人数占劳动力总人数的44.12%。小農具的价值虽不大，但要求数量多、質量好、使用方便，因此，供銷社必須及早組織貨源，提前供应到農民手里。

关于農業社的購買力情况，从農業社的收支計算來看，目前，一般的还是“摊子大，底子空，开支多”的狀况。太平庄隊今年的公積金提成，除归还一部分銀行貸款外，僅占下半年生產資料購買計划的77.4%，如果明年上半年要添置大型農具等，还要依靠貸款解决。因此，農業社在开支方面打得很緊。在商品支出中，生產資料一般占95%左右。从太平庄隊來看，下半年購買的生產資料占全年購買額的57.44%，目前，主要是購買牲口和飼料；其次是購買新式農具。据益平農業社計划：在今年下半年生產資料購買中，飼料占40.2%，牲畜占35.9%，農具占18.7%，肥料占5.2%。对新式農具的要求，今年主要是双鏵犁和播种机，明年則要買收割机。今冬明春打井規划实現后，水車和提水工具等即將为農業社迫切需要。磅秤已在个别社使用，反应好，普遍要求供应。其他如建筑材料和改良的、新式的运輸工具等，在明年秋后也要逐步購買了。

編后記

为了做好今年秋后的旺季購銷業务，我們根据各地調查的分析，預計秋后的旺季市場情况，在本期上發表了“積極可靠地安排旺季購銷業务”的評論。从各地的調查証明，除了个别災区外，今年農副業的增產是肯定的，旺季市場很可能出現比往年更旺的現象，各地必須充分予以估計。从上半年的工作來看，我們在供应生產資料上，計划訂的偏大，某些品种有冒進情况，这是由于对農業社实际需要了解不具体造成的。在安排秋后旺季供应工作上，应接受上半年的教訓，進一步加强調查研究工作，特别要加强对調查材料的分析，以掌握羣众的实际需要变化，積極組織貨源。从各地組織貨源的經驗來看，与供貨部門密切联系，簽訂供貨合同或銜接計划合同，是保証貨物对路和供应及时的最好办法。在組織貨源中，做好清查庫存工作，掌握庫存情况和处理積压的物資，騰出資金來充实旺季進貨力量；并利用小商販組織一些小百雜貨的貨源，以滿足羣众多种多样的需要，也是不可忽視的。

本期还以大部分的篇幅，介紹了全國供銷合作社第一次先進工作者代表会議上，交流和初步总結的一些有关供应、采購、运輸、組導和統計等的先進經驗。这些經驗都是經过全体代表研究、討論，决定推廣的。各地应根据具体情况，拟定計划，有步驟地進行推廣。在旺季購、銷工作中使其成为改善經营管理，提高服务質量的力量。

我們希望各地供銷社和通訊員，把推廣先進經驗的經驗和旺季供应准备工作的經驗及时反映給我們。

新胜村供銷社与国营批發商店签訂“銜接計划合同”的經驗

黑龍江省供銷合作社

黑龍江省綏化縣新勝村供銷合作社，在沒与國营批發商店簽訂“銜接計划合同”以前，由于計划性不强，对羣众的需要摸不清，采買員認为是热銷貨就搶着買，不管適銷不適銷；营業員是來啥賣啥，不管積压或脫銷。所以在簽訂“銜接計划合同”前的一个季度，庫存达十余万元，資金要五十五天才周轉一次；供銷社和互助組簽訂的結合合同經常落空，羣众反映供銷社的結合合同不頂事；國营批發商店批發給供銷社的貨也往往不对路、不及时，不考慮農民需要的特点，冷热貨一齐硬性搭配。因此，產生互相嘀怨，关系不够密切，影响了双方業务的开展。

当地党委为了帮助國合双方改善經营管理，于1953年第三季度末經过协商研究，开始簽訂“銜接計划合同”。現在，它已成为國合双方联系的最好形式，对加强經营的計划性，滿足羣众的需要，合理运用資金和密切國合关系都取得了顯著的成績。如过去由于盲目進貨，不是積压就是脫銷，自从与國营批發商店簽訂“銜接計划合同”后，按照羣众的需要進貨，不僅貨源有了保証，也基本上消除了積压和脫銷現象。在运用資金方面，沒簽訂“銜接計划合同”前的1953年第三季度，向銀行貸款占自有資金的66%，而今年第一季度，貸款僅占自有資金的33%，庫存商品的总值也比过去降低了60%，而經营的品种却增加了53%；1955年的利潤積累，也比1953年提高了81.3%。更由于双方認眞簽訂和执行合同，使双方的業务密切的銜接起來，因而改進了經营管理，活躍了業务。如营業員宋連有說：“过去，老鄉要啥沒啥，站在櫃台里無精打采；現在，老鄉要啥有啥，不但工作起來勁头足，答对買主时，心里也痛快。”

簽訂“銜接計划合同”的程序和方法是：供銷社事先深入羣众調查了解羣众的需要，根据上級社的計划控制指标，經过全体职工的民主討論，制定出商品流轉計划与進貨計划；國营批發商店則于每季度簽訂合同前的三十天至四十五天內，將商品目錄、合同草稿和某些新商品的样品送到供銷社。供銷社即按進貨計划填寫合同。簽訂合同的方式有兩种：一种是由供銷社与國营批發商店直接簽訂合同；一种是由縣社及縣公司組織國合会議，在会上簽訂合同。后一种方式用的最多。会上解决的主要問題是：檢查上季合同的执行情况，找出完成或未完成合同的原因，从中吸取經驗、教訓；分析当季購買力和对商品需要的变化情况；組織参观样品，共同研究、修訂進貨計划；最后是平衡計划，簽訂“銜接計划合同”。

合同的內容，包括双方机关的名称、代表人姓名和商品的种类、金額、修改补充合同的条件，以及驗收方法、需貨时間、罰則等。并附有季度分月、月度分旬的檢查执行情况的明細表。在实际的簽訂和执行合同中，是采取如下的办法：

一、訂入合同的商品品种，是采取由少到多、由簡到繁，逐步提高的原則。如采取詳細品名、小羣品名、籠統品名三者并用的方法，并逐步增加詳細品名的商品品种。对生產上沒問題，庫存有保証，貨源有把握，并为羣众必需的主要品种，就簽訂詳細的品名、規格、質量和牌号；对規格、質量、牌号复雜而常变化的商品，如毛巾、袜子、香皂等，即根据互相代替的原則簽訂小羣品名，代替的标准是根据商品的价格、規格、質量、用途和色澤等；其他一些規格、質量、价格相差不多的商品，如火柴、暖水瓶等，就采用籠統品名。

二、对合同的期限和取貨时間的長短問題，目前簽訂的是季度合同，但又考慮到双方的計划工作水平还不高，而以季度为主，分月安排。即在季度合同的基礎上，于上月的中旬提出下月的要貨計划。这个計划，还可以提出对季度合同修改的意見。为了使國营有准备、有計划的組織貨源和供銷社有規律的進貨，还按庫存定額及商品周轉速度規定在淡季中十天取貨一次，旺季中五天取貨一次。这就使双方在進銷貨上，更有計划的銜接起來。合同上还規定可以在計划外要貨，如供銷社在十天前提出計划外的要貨計划，國营批發商店即尽可能的組織供应；國营批發商店有新商品到來时，也主动的与供銷社簽訂合同，使農民及时買到國家出產的新商品。

三、过去，在合同中沒有訂入罰則，以致双方都有違犯合同条款的現象發生，因而削弱了合同的嚴肅性与約束力。今年第一季度，双方共同研究了如何訂入罰則問題，确定按未完成部分罰以千分之三的罰款，并根据双方具体情况，凡能完成合同总值的85%以上时，即免去罰款（最近將按省商業廳与省社关于國合商業訂供应合同联合通知执行。通知中規定：以未完成部分的千分之一罰款，完成80%以上者免去罰款）。

四、对执行合同的監督、檢查，采用了四种办法：1.銜接計划合同供应明細表：这是按月分旬檢查的明細表，由供銷社会計掌握，按進貨数量分別由实物負責人

填寫，到月末進行檢查，季末進行总結；2.合同执行情况檢查通知單：由國营批發商店將合同执行情况檢查通知單發給供銷社，并注明合同完成情况和附上按單項品名進行檢查的明細表，由供銷社会計按照社里的实际進貨，進行对照与檢查；3.供銷社会計、营業員和采買員的联系制度：由会計掌握合同登記簿，营業員掌握銷貨登記簿，于進貨前一天由会計、营業員和采買員共同根据掌握的情况，研究進貨、庫存与銷售問題等，發現問題时，即通过國营或由供銷社內部進行研究解决；4.供銷社的采買員与國营批發商店推銷員的口头联系：供銷社采買員在進貨时，随时將各种商品的銷售和庫存情况，以及羣众对某些商品的意見，反映給國营批發商店的推銷員，國营批發商店的推銷員也將進貨和庫存情况告訴供銷社的采購員。这样就使双方熟悉了彼此的情况，加强了联系。

該社兩年多以來，能够坚持与國营批發商店簽訂“銜接計划合同”，主要是抓住以下几个环節：

一、針对干部的思想顧慮進行教育，提高認識。簽訂合同以前，全社干部普遍存在着嫌麻煩、怕費事的思想。如营業員宋連有說：“簽訂合同也办貨，不簽訂合同也办貨，找这一套麻煩干啥！”該社即針对这种思想从总結工作、分析商品積压与脫銷原因及其危害性，反复說明簽訂合同的好处。这样才給簽訂合同打下了思想基礎。特別是在初次簽訂的合同中，訂了三百五十双棉膠鞋，到冬天时滿足了羣众需要，而沒簽合同的供銷社，到冬天时棉膠鞋就脫銷了。事实証明了簽訂合同的好处，才扭轉了大家輕視合同的思想。

二、了解羣众需要，打下合同的根基。首先是摸清全村的基本情况，做为計算購買力的根据；其次是在党政的帮助下，选擇忠实可靠具有代表性的上、中、下三类典型戶，每类中选出三戶，建立日常收支登記簿，詳細記載每項收支。同时，也調查農業社、机关、学校需要的办公用品和召开老農、妇女、青年、学生的座談会，了解羣众需要，然后推算出总的需要数字，并对調查材料加以核对証实。最后根据上級社控制指标及歷史銷售情况，結合調查材料編制商品流轉計划，經全体职工民主討論、修正，并經理事会批准后，即作为簽訂合同的根据。

三、積極主动，緊密合作的保証合同的实現。在簽訂合同的初期，双方对合同的嚴肅性認識不够，供銷社有时不按时進貨，國营批發商店有时貨源來的不及时，以致互相瞞怨，抱着“不执行合同就算了”的消極态度，而使合同流于形式。以后建立了各种檢查制度，双方本着对國家、羣众負責的态度想办法实現合同，才保証了合同的实現。如1955年8月，羣众急需粗青布，國营批發商店就想办法把白布染为青布，滿足了羣众的需要。

在执行合同中，双方对按制度执行合同的职工还及时予以表揚，不按制度执行的給以批評，因而使國合双方的职工都关心合同的执行，保証了合同的实現。

四、把实現合同与社会主义劳动競賽密切結合起來。該社在实現合同中，提出做好多購多銷、快周轉、少損耗和良好服务态度的社会主义劳动競賽。这就保証了計划的完成，合同的实現。如营業員徐廣志說：“劳动競賽搞的好，賣錢額就大，合同就能实現。”

民乐村供銷社怎样推行“結合合同”

黑龍江省五常縣民乐村供銷合作社，自1953年認眞推行与農業生產社、互助組的結合合同制度以來，已逐漸由重点联系、臨时簽訂到普遍挂鈎、季季联系，形成了制度。1955年通过合同供应生產資料占全部生產資料賣錢額的98%，供应的生活資料占全部生活資料賣錢額的36%，采購的土副產品占全部采購額的42.1%。几年來，合同实現程度平均达到90%以上。

1956年第一季度，該社与業务区內所有（五个）高級農業生產社簽訂了上半年的供应合同和第一、二、三季度的采購合同（包括部分常年預購的農產品），总額十六万九千九百五十元，其中供应額占上半年供应計划的63.7%，采購額占第一、二、三季度采購計划的95%。到第一季度末，已供应六十种商品，总值五万三千一百五十三元，占同期总供应額的48%，完成季度合同的98.8%；已收購的有三种產品，总值三千九百六十元，占全季总采購額的95%，完成季度合同100%。

三年來，民乐村供銷社始終都很重視結合合同工作。理事会有一名主任經常抓这个工作，按期組織职工簽訂、复查和修訂合同，進行总結，并將合同作为編制計划的主要依据和完成計划的重要措施。在全社十三名职工中，指定七人，根据農業社、屯分布情况、各个职工的工作性質，按着工作方便的原則，实行了專人包社、分片負責的工作方法：一方面，按農業社的大小和职工能力强弱，对農業社集中購買的商品和集体生產的農副產品，采取“包社”的方法，簽訂合同；另一方面，按屯的大小和职工能力强弱，对各戶社員分散購銷的商品，采取“包片”的方法簽訂合同。包干人对所包下的社或屯，負責簽訂、复查、修訂結合合同和送貨，并負責总結。農業社也指定一名專人負責合同工作。供銷社与農業社双方建立固定联系制度，按月召开碰头会

或座談会，檢查和总結合同执行情况和通过合同滿足羣众需要的程度。这样，合同有人簽訂、檢查和組織实現，做到了季季連續簽訂，逐漸形成制度，克服了形式主义現象。

在推行結合合同工作中，該社除定期向区委、村支部彙报結合合同推廣情况外，还把遇到的問題和执行情况，向当地党組織彙报，爭取党組織帮助解决具体困难。如当地从來不种白瓜子，今年第一季度初，根据國家需要，該社向党委提出大量种白瓜子并簽訂預購合同的建議，春節后，党政部門即廣泛向羣众做了宣傳，結果簽訂了一万斤白瓜子的合同。目前，結合合同工作已成为整个農村工作的一部分，党委經常把各个農業社的經济狀况介紹給該社，吸收該社干部参加有关会議，研究結合合同工作。該社还在党委領導下，結合各种会議，不断進行了宣傳教育工作。例如1955年，曾在農社主任会議上，介紹了新乐村農業社执行合同的經驗；在農具手訓練班上，宣傳了推行合同的意义；在簽訂、复查合同和送貨过程中，都結合進行宣傳。因此，農民顧慮逐漸消失。如在推行合同初期，多数農業社及羣众都嫌开会算帳太麻煩，認为“多此一举”、“無事找事”、“不如現錢買現貨”，因此，在簽訂合同时盲目乱报乱要，对供銷社缺的貨是“寧多不少”；有的怕錢不充足或者貨色不随心，就“寧少不多”，使合同数字脫离实际，不易实現。現在，農民打消了这些看法，每到簽訂合同的时候，都及时主动地向供銷社提出購銷計划，而且能实事求是。

在簽訂合同工作中，供銷社按期向農業社統一印發商品目錄，介紹供銷社經营的商品品种，組織農業社自下而上地制定購銷需要計划，以社或隊为單位簽訂合同。該社还派干部分头下鄉，帮助農民算帳、做計划，使農民逐漸养成了自己做計划的習慣，并学会了做計划的方法。簽訂合同以后，該社即按商品分类归口，把合同中的各种商品交給社內各主管部門分別掌握。营業員根据合同規定，及时向采買員提出要貨計划；采買員即跟有关部門（縣社、國营公司）簽訂進貨合同。如果某些品种不易解决，也尽量設法解决。如1955年与上級社衔接計划时，曾在國营公司和上級社組織下，到哈尔滨市訂貨、要貨三次，到延吉進貨二次，購進了原动机、打稻机、大头煤、鮮族緞、家具等，并組織营業員輪流進城选貨六次，从而实現了合同。195 年第一季度，对縣社不能推銷的稻草，也趁縣社开会的机会，主动找兄弟社帮助推銷，結果推銷稻草三十多万斤，解决了羣众春耕投资不足的問題。有的農業社社員說：“要不賣稻草，哪能有錢買兩千斤毛必魯油？一斤也買不起呀！”

在实現合同中，还積極开展了直綫运輸，把貨物直接送到農業社。1955年不入供銷社倉庫，直接送到農業社的商品有九种，总值八万三千二百三十八元，占全年供銷額的25.3%；由農業社派代表从供銷社整批取回的商品有十一种，总值一万零三百三十五元，占全年供銷額的3.3%；全年下鄉送貨九十四次，实現合同金額一万九千五百三十九元。農忙时，有十三个農業社都只出一人一車，就按合同買回了三百二十多戶需要的食鹽。因此，農民普遍反映：“訂啥來啥，質量又好又应时，統一買貨省工，送貨到門省事。”該社給幸年農業社送抽水机，并給安裝試驗，幸年農業社主任余仁基感激地說：“訂合同眞有好处，一点也不用我操心。”通过这些办法，不僅便利了農民，而且使該社1955年的流轉費用率由1954年的6.93%降至5.14%，充分体現了合同的优越性。

推行結合合同的初期，只是簽訂，既不檢查，也不总結，簽訂与执行成了兩碼事，合同实現的不好。后來，采取了勤檢查、及时修訂的方法：（1）按季簽訂的合同，一般复查三、四次。特别注意抓住羣众購銷需要变化的时机，進行复查。如春季的合同，春節后進行复查；秋季合同，当着已經能够看出庄稼能否幸收的时候（七月前后），加强复查工作。（2）社內各組还建立了合同記錄簿子，随时实現，随时記載，十天小結，月末累計，季終总結。1955年第三季度，起初与農業社簽訂动力打稻机六台，經四次复查后，由于幸收，增加为十三台。星光農業社原計划要七万斤大头煤，檢查后改为五万斤。1956年上半年，最初与五个農業社簽訂了总值八万五千元的合同，复查后修訂为十万九千九百五十元。由于不断進行复查，丰富了合同內容，保証了合同的实現，也滿足了羣众需要。

綏稜縣社供应批發站
是怎样做好供应批發業务的

黑龍江省綏稜縣供銷合作社供应批發站，今年第一季度省社批的供应計划为二十五万八千元，自己修改为五十七万六千元，实际完成五十六万四千八百九十元，占省批計划的218.6%，占自己修改計划的98.07%，比1955年同期提高142%。其中生產資料計划为二十一万元，实际完成四十七万四千九百八十三元，占計划的226.2%，比1955年同期提高八倍多。此外，資金周轉比省批七十九点一天加快了二十九点三天；費用率是7.05%，較省社規定的10.77%，降低了34.5%；積累一万五千一百元，比原計划提高四倍，占1956年全年積

累指标的60%，等于1955年積累的260%。取得上述成績的主要方法是：

一、通过学習提高思想覚悟和政策業务水平，進一步明确为農業生產服务的方針和批發为零售服务的經营思想。如組織全站职工反复的学習了党七屆六中全会决議，毛主席的“关于農業合作化問題”的报告，全國農業發展綱要草案和本縣農業規划等文件。在学習中，又联系、討論了農業合作化的發展和生產高潮的到來，給供銷社工作帶來的新变化等情况。并發动职工檢查批發工作中的右傾保守思想，如通过去年第四季度的大籠蓋季脫銷，鉄鍬僅計划四百把，季中進貨六次还沒滿足需要的教訓，啓發和教育了全站职工，使职工認識到供应批發站的生產資料脫銷，就会造成全縣的脫銷現象，挫折農民的生產積極性，影响農業生產的發展。这样通过学習、討論，不但提高了职工的思想認識，進一步貫徹了为農業生產服务的方針，也樹立了批發为零售服务的經营思想。

二、通过調查摸清需要，掌握变化情况，加强了計划性。該站在去年11月份即抽出一名經理、三名科員深入到山区、林区、旱田区、水田区的七个村二十二个不同类型的農業社(共一千多戶，占全縣農業戶数的7.8%)，用一个月时間進行了春耕、夏鋤需要的五十二种生產資料的調查。調查的特点是动手較早、面寬、类型全、品种細、代表性大，因而較准确的掌握了需要和变化情况，較切实地制訂出第一季度的計划。这就給做好第一季度批發工作創造了先决条件。具体做法是：

首先是在調查前做好准备工作。如抽調較熟悉調查工作的四名干部組成調查組，明确調查的目的和重要意义，研究調查方法，然后根据縣內各地区特点和經济条件，选擇有代表性的農業社，并根据当地農民需要情况，印出品种目錄和調查表格。

其次是在調查中，采取小型普查的方法。在調查中是依靠当地党政和村社的协助，安排好在一个村內，那天進行那个農業社的調查，然后按时間召开農業社管委会，吸收生產隊長、会計及老農参加，从帮助農業社制訂購置生產資料計划着手，并交代清調查的目的，这样就使農業社滿意和認为是自己的工作。在座談会上，首先是摸清農業社的耕种面積、劳动力和牲畜等基本情况，并細致地研究每个品种的效能和算出总的需要量，如千斤、鉡子的需要量，应根据种多少地、有多少馬，能出多少付犁，一付犁需要多少千斤、鉡子等計算；再根据每个品种現有能用的数量和使用年限，訂出所缺的数量；最后通过当場分析和对照算帳等办法，使調查符合实际情况。如調查克晉村第三農業社时，四十个劳动力就提出需要鋤板二十五塊，經算細帳，一塊鋤板能用兩年半，除現有能用的鋤板外，再購進十八塊就够用了。

最后是根据調查材料，經过細致地分析，制訂第一季度計划。由于調查的面寬，調查的農業社有極大程度的代表性，以及考慮到移民迁入后的需要，特别是注意参考歷史資料和基層社提出的要貨計划，所以制訂出的第一季度計划是切合实际需要的。如在計划鉄鍬时，基層社提出要七百八十把，去年同期实銷六百一十三把，批發站原計划是一千二百把，按調查推算需要四千一百一十三把。鉄鍬数量增高的原因，是由于高級合作化以后，社員原有的鉄鍬都不入社，留在家里自己用，以及今年施肥面積和新开的水田增加，刨搓子要一齐动手等情况，農業社就需要購買相当数量的鉄鍬，加上迁入的移民的需要，需要量就較去年突出的上升，而把鉄鍬計划訂为五千把，季末統計实銷了四千五百三十把。其他品种也都經过細致的分析、研究，計算出需要的数量。然后，經理事会研究确定，將第一季度計划总額修訂为五十七万六千元，比省批的計划擴大123%。

三、密切与手工業結合，做好產品質量鑑定，提前和充分的組織好貨源。該站早在去年四季度即在縣財委統一領導下進行了產銷平衡和市場安排，确定了手工業負責生產，供銷社統一批發銷售，这就避免了过去所存在的市場混乱現象。为了適应合作化运动蓬勃發展的需要，該站与手工業生產联社又有准备的联合召开了生產社的產銷安排会議，通过產品鑑定安排了生產，从而保証了貨源和產品質量。如通过展覽哈市、海倫、綏化等鄰縣、市的菜刀、小斧子、二尺子、鏟刀等品种的質量、价格，与本縣產品的質量、价格互相对照進行了鑑定，一致認为鄰縣、市的產品較当地產品質量高，样式好，价格低，本地產品則是恰恰相反。如哈市菜刀样式精巧又磨了光，每把价格僅一元六角，而当地產品是黑鉄，样式也不好看，每把价格却賣二元二角；海倫二尺子每把价八角七分，当地每把是一元二角五分。產生这种情况的主要原因是：批發站与手工業双方結合的不好，批發站缺貨，就由外地進，沒有發揮当地手工業的積極性，而手工業則是你不買我自己賣，你要買就是这个东西这个价；手工業者的技術低，原料次和用料不合理；有些品种加价不合理，过高的估算了費用，抬高了成本。

經过鑑定分析研究后，手工業者都認为过去生產中的問題都可以解决，并紛紛表示加强技術学習，一定保証產品質量好、样式美观和詳細的核算成本。因而克服了某些手工業者單純認为外地技術高、設备全、原料好、我們搞不了等消極思想。該批發站也表示了只要当地產品价格、質量接近外地水平，可以尽先在当地加工訂貨的态度。这样做的結果教育了手工業者，刺激了他們的生產積極性，解决了一些过去存在的問題。因而上集鉄業社社員反映說：“只要縣社安排我們生產，怎么干都行”。如三区鉄業社与批發站簽訂了五百把菜刀訂貨合同，价格由原二元二角降到一元九角；二尺子由原价一元二角五分降到九角五分，質量上也基本上符合了要求。

批發站除对当地生產的品种通过上述办法提前進行

了加工、訂貨外，对外地采購的品种也提前簽訂了合同。据第一季度前統計，已安排了全部貨源的80%。安排的主要品种有鍬、鎬、糞笼子、鍋、菜刀、小扁担、車輛等。

四、在進貨方面，該站采取季初大進。即凡季度適銷的品种在季初進到60%—80%左右，以便滿足基層社的進貨，同时也適合農業社成批集中購買的特点。季中的進貨是積压和脫銷最关重要的節骨眼，必須多次進行商品站隊，正确的盤点庫存，复查進貨計划，加强分析目前銷售情况和后兩个月的需要数量。該站在季中進行了八次商品站隊和分析庫存，如洋鎬原計划進貨七百个，根据銷售和需要情况又补進六百个，由于省社貨源不足而从克山進五百个；鍋鏟刀与省社簽訂合同是二千个，庫存尚有一千个，根据銷售情况即通知采買員暫时可以不進，并可以調剂一些給別的社。季末則根据需要適当补充貨源，防止冒進和松勁、脫銷。正由于在第一季度中采取了季初大進，季中分析情况多次少進，季末补充的办法，基本上克服了積压和脫銷的問題。

五、在商品下放上，主要是通过各种会議掌握基層社要貨計划，督促基層社根据需要及时進貨。如第一季度在各种村社主任会議上共統計村社要貨計划（提訂貨單）三次，这不僅掌握了村社要貨数，也促進村社心中有了数。并結合各項会議召开基層社主任座談会，了解基層社進貨情况。如縣社進疏安六万斤，一个月也沒撥下去一斤，經座談了解是基層社認为農民沒錢怕買回去造成積压，等農民要时再進貨。根据这个情况，該站便召开了水田区基層社主任座談会，結果就下放三万多斤。同时，召开采買員座談会，了解基層社進貨情况和督促其按計划進貨，征求其对批發站的意見，以改進批發工作。

六、理事会加强对批發站的領導，这是搞好業务完成計划的保証。該縣社理事会在一月初根据調查和新村建立情况，將省原批計划二十五万八千元，修改为五十七万六千元，使供应批發業务有了明确的奋斗目标，并且把生產資料主要品种都逐項分析、審查和修改。如鉄鍬批發站原計划为四千把，理事会根据縣委規划修路、打井、植樹等情况修改为五千把，因而沒有脫銷。并且責成批發站每月向理事会彙报下撥、庫存等情况，以便發現問題及时解决。其次，一月初移民开荒办公室提不出牲畜、物資需要計划，理事会及时向縣長請示制訂了牲畜供应方案，决定大力开辟本縣的牲畜市場和積極到外地采購，因此提前完成了一千二百五十八头的牲畜采購任务。再是統一思想、統一行动，縣社每次的下鄉工作組都把了解需要、摸清变化当成一項主要工作。如在一季度初，工作組反映馬套包在过去个体農民时，旧的也能將就使用，高級社建成后，社內要增添新的，批發站便根据这一情况積極組織農民加工了二千多个，及时滿足了需要。另外，在業务繁忙时，理事会还由行政部門抽派四名干部支援業务工作，并在每次的基層社主任会議上都督促基層社按需要進貨，因而克服了積压和脫銷現象，滿足了農民的需要。

肇州縣社推行統計报表傳送办法

中華全國供銷合作总社工作組
黑龍江省供銷合作社

黑龍江省肇州縣供銷合作社，于去年12月間，根据省社規定的統計报表傳送办法的精神，在貫徹1956年統計制度的同时，推行了統計报表傳送办法，这对統計报表的及时、全面、正确性起了一定的督促作用。

肇州全縣共有三十五个基層供銷合作社，由于社址分散、相距較远，其中最远的基層社距离縣城二百七十里，最近的也有十二里，而且交通很不方便，这对統計报表的及时提报，就受了一定的限制。因此，他們根据当地地理条件的特点，确定了以下的傳送办法：

第一，旬报表：旬报表的特点是指标簡單、上报时間緊，这样就必須采用电話报送的方式，才能保証及时。但全縣三十五个基層供銷合作社中，只有十三个社有电話，其余二十二个基層社都沒有电話設备。因此，他們根据电話設置的情况和社址的距离远近，把全縣划分了十三个电話报送站，以有电話設备的基層社为主，和周圍沒有电話設备的基層社組成一个电話报送站，并指定有电話設备的基層社为組長，負責督促周圍各社和滙报旬报，先用电話按时把数字报給縣社，然后再將各社的报表报給縣社。为了注意保密工作，在电話报送中只說第几行和数字，不講單位。其电話費用，由各社均攤。

第二，月报表：1956年的电訊月报，由于表式复雜、品种多，不便用电話报表，而采取了專人傳送的办法。这个办法，是根据各基層社分佈情况和交通条件，組織了以兩个集鎮社及縣社的兩个批發站和縣城等五个中心傳送点，各中心傳送点負責督促周圍基層社的报表及时上报，随时登記、按期向縣社轉送各社报表，并按規定时間，僱人到过期未报的社內去取报表。各社根据交通条件，有的騎自行車、有的騎馬或步行，按規定时間將报表送給中心傳送点。

为了保証及时傳送，規定了各社必須做到以下几点：1、每月終了的五天內，必須將报表送到傳送点，如到期無故不送，即由中心傳送点僱人去取，但去取表的工資則由該社具体負責者負担；2、送表人到傳送点必須立即交表，然后再办其他工作；3、如遇風、雪、雨天影

响交通时，傳送点即將各社报表滙总一起用电話向縣社报送；4、如在报送报表期間，正遇縣社召开会議时，即不再傳送，可直接帶交縣社。

此外，对保証做好报表的傳送办法，还采取了以下几点措施：

一、通过召开全縣統計員会議的形式，佈置了报表的傳送办法。会后，各基層社普遍通过理事会議，对怎样在本社实行傳送办法，都作了詳細的研究，并作出了决議。有的社还召开了分銷店經理会或全体社务大会，研究了如何保証执行傳送办法的具体措施。如規定分銷店向本社定期交送售貨款和收購單据的制度，并指定專人在櫃台記載生產資料銷售金額，以保証提供旬报所需的資料。同时，各社都普遍加强了盤点前的准备工作，按統計必报商品目錄，調整業务員的櫃台保管帳、商品排列次序，以保証及时提供盤存計銷表，統計員并建立了有关备查簿，这就保証了全面正确的提供月、季报表所需的資料。

二、制定了傳送統計表的种类及上报时間一覽表，并通过理事会对下鄉人員進行佈置，随时督促統計报表的及时上报。定为每个下鄉人員的重要工作內容之一，因此保証了报表的按期全面傳送。

三、結合基層社每月报送报表情况，定期通报表揚与批評，这对做好傳送办法，也起了一定的作用。

肇州縣供銷合作社推行統計报表傳送办法之后，各社的报表都能做到提前上报，月报在每月末的六天，就能全部报齐，較制度規定的期限提前了五天。旬报在旬后三日都能全部报齐。在报表的全面性方面，也由过去97%的比重，提高到100%。在差錯現象上，今年2月份錯了六十七筆，到4月份已減少到二十九筆。随着报表的提前，每月七日即可提出月度的統計分析，較过去提前十天，对及时檢查与監督計划执行情况起了一定的作用。

由于傳送办法在时間上的要求比較嚴格，因此，会統員都爭取报表提前报出，营業員也提出了迅速、准确、及时盤点的保証口号，督促了会計及时处理帳簿。有多数基層供銷社已克服了过去盤点时間不一、影响及时报表的現象。

嘶馬区社采購小土產的經驗

江苏省江都縣嘶馬区供銷社，过去采購的小土產和廢品只有八种。1955年上半年粮食業务移交國家后，健全了小土產采購專業机構，配备專职經理、采購干部共四人和兼职干部二人，开展了廢品收購業务。到去年年底采購品种增加到一百五十六种，采購額达到四万七千多元。今年又全面規划了小土產采購工作，采購品种要求增加到二百一十七种，收購額要求达到五十五万八千元，約占可能收購数的74%。今年第一季度已完成小土產采購計划136.5%；据五月底的統計，又已完成第二季采購計划的33.7%。

他們在上述工作中，主要抓住了以下环節：

过去由于供銷社对小土產重視不够，宣傳很差，很多羣众不習慣收集，也不知道該社收些什么。为了打开局面，該社除利用标語、大字报、快报、漫画、商品目錄等形式，進行宣傳外，还按產品特性和用途，在采購站內陈設了皮毛、廢品、藥材、土產和"廢錫器新旧对比"等五个样品台，展覽样品一百八十多种，都标明用途、規格和价格。又將样品釘在一塊木板上，也标明用途、規格和价格，由商販下鄉时，進行流动展覽。在組織商販下鄉收購中，还發动他們帮助羣众算細賬，啓發羣众出售。商販們見了大的东西算生產賬，見了小东西就算生活賬。如小販張永長在流动收購时，發現刘李村馬德卡家里買不起猪，猪圈空着，但有錫制迷信品十一、二斤，張永長就帮助馬德卡算了一筆賬：迷信品擺在家里沒有用处，如果賣掉，可賣九元錢，買个小猪还有余，而养猪既能賺錢，又能攢糞肥田。馬德卡便很高兴地賣了迷信品，買了猪，养到今年端午節，就賣了四十五元。在对農業生產社進行宣傳中，还对不同年齡、不同性別的社員，提出了不同口号，鼓励社員出售土產，增加收入。如对妇女提出"吃鷄留毛，吃肉留骨，吃魚留鱗"，对老年人提出"拾糞帶拾荒，尋草帶尋藥"，并提出了"家家种絲瓜，戶戶种蓖麻"等口号。在这些口号下，現在薑官、常平等五个鄉已有一百二十多个老头和中年人开始"拾糞帶拾荒，尋草帶尋藥"。薑官鄉竇可進在尋草时挖的"地骨皮"已經換了一百斤大麥，解决了麥收前的吃粮困难。

由于小土產品种、規格复雜，羣众不懂采集技術，常常發生采集不适时和采錯的現象。嘶馬区社对于那些技術比較复雜的產品，便組織懂技術的人，向羣众实地傳授技術。对于技術比較簡單的產品，就由收購人員在收購时，口头向羣众講授技術。如过去很多羣众不会捕捉地鱉虫，收購人員就向羣众廣泛介紹了这样一个方法：在鍋門口或潮湿的地方，挖个小坑，放進一个盆子，盆內放一点炒过的小麥麩皮，地鱉虫就会爬到盆里，逃不出來。現在一般羣众都学会了这一方法。对于一些形象变化較大的干鮮动植物，該社在院子里砌了一

个鮮活样品台和样品池，里面有益母草、半夏、首烏、烏龜、甲魚等七十多种野生动植物，并在每种旁边插一个小牌，注明学名、土名、采集季節和收購規格等，用鮮活样品指導羣众采集。薑官鄉梁南登过去不懂技術，采集的佩蘭不合規格，看了样品后，不光学会了采集佩蘭，还学会了益母草等六种新品种的采集技術。他說："过去看干样品，常常采錯了；現在有了活样品，一看就明白了。"

为了便利羣众出售，嘶馬区社組織了三十二个小商販，結合供应，下鄉收購。現在，全区平均每四百戶即有一个商販，羣众賣东西方便多了。該社最初派干部帶領商販下鄉，与鄉村党政取得联系，并在收購工作中，对商販進行了技術指導，晚間还組織商販学習收購小土產的道理，組織他們互教互学，交流經驗，使商販在較短时間內就搞通了思想，基本上掌握了驗收技術。在組織上，帮助商販划定营業范圍，分組包干，定期巡迴活动；在一个小組內，按業务分工，一人以供应为主，一人以收購为主，一人以宣傳为主，分工协作。今春又在昌松、承仪、薑官等距該社五華里以上的鄉，每一千二百戶左右的范圍，由三、四个商販設一个流动与固定相結合的供銷点，白天一人駐点营業，二人流动下鄉；晚上二人駐点营業，一人提貨、送貨。同时，还組織商販开展了劳动競賽。競賽內容开始时是比計划准确、及时，比收購数量多、質量好，比買賣老实、羣众反映好。今年三月份，又把競賽內容具体規定为：不嫌数量少、不怕跑路多、不抬价压价，要宣傳透、要彙报勤、要業务熟、要态度好。另外，根据笨重產品差价低、輕便和貴重產品差价高的原則，合理規定了差价，商販低于供銷社牌价收購產品，再按牌价賣給供銷社，一般有10%的差价收益，平均每人每月光收小土產就有十几元的收入。在此基礎上，五月份又开始按月訂定額，实行超額奬励。这样，就鼓励了商販的收購積極性。如四月份商販的收購額就比三月份增加124.6%。

今年三月份，学習了震澤縣在收購小土產中的"四边作業法"，將收購的產品按类別和特性，固定存放地点，并按体積大小和干鮮程度，准备不同的容器，如鋼和錫用麻袋、藥草用簍子等，实行边收購、边分級、边整理、边包裝。这样，就簡化了手續，提高了劳动效率。如二月份收購棉花、破布、破麻袋等廢纖維三千斤，混在一起，僅分类分裝就花去了十二个人工；三月份实行"四边作業法"后，收了六千斤，分类包裝，沒有用一个人工。由于当天包裝，当天結賬，因而能够随时檢查，做到賬实相符。因为"四边作業法"是在定位分类的基礎上進行的，实行随整理、随打包，不需經常搬动，因而能够大大降低損耗。实行这一作業法后，建立了标籤和庫存卡片制度凡是進倉的商品，每包都記上皮重和凈重，并登記在庫存卡片上，这样，随时都能看出庫存数字，便于分清責任，做到心中有数。

为保証采購工作順利進展，嘶馬区社不断尋找小土產銷路。对本地多年沒有收購的品种，他們首先向中医、中藥店职工、采藥人、猎戶、農民等，通过各种方式，調查了解銷路、銷售季節、銷地要求規格和質量等情况。如对中藥店职工，就請到社內座談；对中医，就事先約定，晚上帶上灯和煤油，到医生家請教；在土產銷路調查中，采購站和農具供应部的干部配合下鄉，白天向老年人了解銷路和用途，晚上青壯年回來了，就一起賣貨。这样，逐步摸清了当地產品的銷路。在此基礎上，該社寫信和送样品到銷地有关部門進行联系，打开銷路，擴大了收購業务。如調查前，收購的藥材只有蟬衣、別甲等四、五种；打开銷路后，已擴大到八十多种。有些必須加工后才能銷出的產品，他們就先進行加工，再推銷。現在，該社自己加工的有藥烏、于交藤、針才、桶坯、坑坯、野芋头、蒼狼虫等八、九种。到五月中旬，主要的品种如坑坯已加二十三万斤、桶坯一万多斤、野芋头四万多斤、藥烏五千多斤、于交藤兩千多斤，銷售都很順利。

改進土產、廢品經营管理

河北省社邢台專区办事处土產廢品采購站，加强了对干部的思想教育，扭轉了輕視小土產和廢品采購工作的思想，廣泛利用小商販的收購力量，在去年的土產、廢品購銷業务中，取得了一定成績。到去年年底，除代國家收購的四十五种畜產品和廢品外，自营采購的小土產和廢品，已由前年的六种增加到三十九种；自营环節采購額比前年增加了58.14%；自营环節批發額比前年提高了59%；全站全年平均每人工作量为十三万四千多元，比前年提高了85%；全年共得純益十六万一千多元。

在去年一年中，他們主要取得了如下經驗：

随着土產廢品采購工作的开展，增加了許多过去沒有經营过的品种，在收購技術方面遇到了許多新困难。为了解决这些困难，該站与畜產、食品、出口等國营公司結合，举办了四次短期技術訓練班和專業性的技術座談会，共訓練縣一級社采購技術人員一百零七人；各縣社也采取同样办法，相繼訓練了基層社采購技術人員四百三十二人。在收購工作开展起來之后，該站又和各縣

社經常派干部下鄉巡迴指導，就地研究实物，傳授技術，帮助基層社解决技術困难。同时，組織各基層收購点划片定点，定期联合举行技術干部碰头会，由熟手教生手，与小商販一起交流收購經驗，統一驗級目光。通过这些办法，提高了干部的技術水平，使全專区供銷社收購的各种小土產、廢品平均合格率由过去70%提高到90%以上。清河縣供銷社收購古棉，起初因干部不懂技術，有的偏高一級，收購的三万多斤古棉，推銷时有8%降了級；經过該站技術人員下鄉指導后，又收購了七万多斤，一斤也沒有升級和降級。

起初，該站單純忙本身环節業务，忽略了系統業务的領導，对下級社的業务帮助和指導不够；与各縣社之間又存有爭利潤的現象。邢台縣社对該站的利潤有怀疑，甚至要到該站查賬。發現这一問題后，該站即積極克服本身爭利潤的缺点，以完成系統計划为中心，經常抽調下級社干部彙报工作，并組織力量，深入下層，進行檢查指導，集中力量帮助縣社和基層社克服困难，保証完成系統計划。如該站曾与出口公司簽訂了十五万斤槐米的推銷合同，組織各縣社具体执行。后来，槐米未收，各縣社控制不够，收購量超过合同要求四倍。为不使各縣社占压資金，該站即積極向專区財委、工商科、出口公司和省社經营处等有关部門彙报情况，多方爭取解决，終于把这些槐米全部找到了銷路，各縣社都很滿意。这样，各縣社在該站的帮助下，全年完成系統采購計划103.45%；各縣社、基層社也都積極支持該站的环節采購業务，因而使該站的环節業务計划完成了139.8%。

在經营廢品中，該站遇到了很多复雜的問題。如乱麻头里面，有可以做建筑材料用的青麻，也有可以做造紙原料的線麻，推銷时混在一起，就不好推銷；收購的破布，大塊的和小塊的是一起收購進來的，但大塊的可以擦机器、打被子，每斤銷售价四角二分，而小塊的則只能造紙，每斤銷售价只有八分，根据檢驗，該站收購的破布平均每百斤中約有十五斤大塊的、七十五斤小塊的和十斤雜質，如果混在一起賣，每百斤只賣七元二角，比成本还低二角九分，如果挑选出來分別賣，就能賣十二元三角；收購的雜骨和料骨，容易發臭，不加工，就很难貯存。根据这些特点，該站开展了廢品挑选和加工業务。一年來，共加工材料骨六万根、雜骨十五万斤、棉干皮四十万斤、破鞋一百五十万斤、廢膠鞋八千斤；經过分类分等整裝的廢品，有破布十六万斤、估衣二十七万件、麻头七万斤、古棉一百七十九万斤、銅三十二万斤、錫和鉛兩万斤，这样，就擴大了銷路，增加了合理積累。

过去，該站在利潤積累方面，采取綜合分析的方法進行分析，結果只知道总的盈虧情况，具体到每种商品，是賠是賺，就看不清楚了。从1953年第四季度起，該站实行了單項商品進行核算的办法。其基本做法是：（一）以業务部門为主，結合物价与財务部門，事先核算成本。由業务部門根据商品收購价格、交易方式、流轉远近、利潤指标等，逐一詳細計算成本，作为訂立購銷合同的依据。（二）事后由財务部門負責核算盈虧。每季在編制“財务狀况报告書”的时候，分別核算各种商品的差价費用、稅金、盈余、費用率、利潤率等数字，彙編成“單項商品盈虧計算明細表”，發現有利潤超过指标或賠錢的商品时，即分析原因，及时建議業务部門糾正。这样做以后，核算成品及时了，能够及时發現和解决問題，因而扭轉了过去的賠錢現象。1953年沒有实行上述办法，全站全年虧損一万五千六百多元；1954年实行了上述办法，全年盈余十五万六千多元，1955年又盈余十六万一千多元。同时，这一办法的实行，还加速了資金周轉，提高了經营管理水平。例如，在收購方面，为更好地進行單項商品核算，采取了由縣社和基層社貸款、由該站貼补利息和包干代購的办法，大大縮短了各縣社的报賬时間，如平鄉縣社代該站收購古棉，每次报賬时間由一个半月縮短至十五天；在銷售方面，由于嚴格执行了通过銀行托收承付的办法，加速了資金周轉，1955年的經营管理費用率也由1954年的2.33%，降低到1.87%。

水鄉地区組織直綫運輸的經驗

做好物資保管，減少損耗，并把貨品迅速地运到銷售單位，是保証及时供应人民生產、生活需要，加速商品流通的一項重要工作。1955年江苏吳縣供銷社在航运部門的配合和帮助下，克服了时間緊、調撥面廣、卸貨点分散、航道复雜等困难，組織直綫运輸，在夏季及时完成了三十六个縣和十个其他單位（農場、私商）共三百二十七个分运点的五十三万五千件夏衣的調运任务，超額完成了全年夏衣調运計划的127%，沒有出任何事故，基本上滿足了要貨單位的需要。并用同样办法，完成了五十多万斤紅花草籽、蘆葦和蠶繭等調运工作。組織直綫运輸的方法是：

一、做好准备工作，減少中轉环節。过去由于在調运过程中缺乏一套完整的方法，所以經常發生發貨差錯，放空船、退貨、罰款等現象，造成人力、物力和財力上的很大損失。如1954年运夏衣，因錯运損失五十元，因未按合同交貨被罰款一百七十一元。运輸工作必

須做到既快又節約費用，特別是簑衣的生產和銷售季節性都較强，必須掌握產地收購情况，按合同規格、数量把貨直綫运到各縣的基層社和分銷点去，才能及时的供应給農民。因此，事前必須做好直綫运輸的一切准备工作：

第一、根据業务合同的規格、数量、交貨日期，按旬統計出同一时期的交貨單位、数量、規格等情况，再分别向各訂貨單位了解航綫和全部銷售單位的卸貨地点，以补助合同的不足，組織直接發运。

第二、按照業务合同的綜合統計，摸清和核实所有航綫，制訂分运計划，与航管部門协商簽訂运輸合同。

第三、掌握收購進度和庫存情况，組織調运。为了把產、运、銷各个环節銜接起來，避免有貨無船或有船無貨的現象產生，經常通过檢查会計报表和直接到收購站去了解等办法，按照收購情况，及时的与航管部門研究調配船只，如果發現收購量較少或增多，在交貨日期和数量上不能符合業务合同要求时，就及时將情况告訴对方縣社，以便对方進行適当調度，并立即与航运部門联系，進行船只的調剂。同时，在日常工作中經常会同民船組長研究船只調配工作，这样就保証了运輸工作的順利進行。

通过摸清詳細情况，制訂分运計划，簽訂运輸合同，進行直綫运輸，就大大的加强了調运工作的計划性，避免了过去运輸工作上的混乱現象，保証了物資的及时运輸。如过去因調运上規格不合，損失运輸費和未能按照合同規定时間交貨而屢次遭受罰款的情况，已完全克服了，而且还減少了流轉环節。如运簑衣約可節約上下力費用一千零七十元，特别是能及时的把貨物运到銷售單位，保証了供应。

二、根据航道情况，合并裝运，沿途卸貨，發揮运輸效能。如一条船可裝簑衣一千五百件，但一个点上只要五百件，則掌握先卸后裝的原則，再帶附近卸貨点的貨，到大体裝滿为止，这样就充分發揮了运輸工具的能力，解决了运輸困难，也相应的減少了运輸費用。同时可以有計划的調度倉儲，不致造成倉容堆滿而影响收購。

三、健全运輸手續，使各个部門銜接起來。过去在运輸手續上是采用三联分运單的：一联發貨單位存，一联随船作回單，一联交收貨單位。这样有三个缺点：（1）使收購縣社不了解分运情况，工作被动，不能及时轉开撥貨單和進行帳务的結算工作；（2）航运部門也不能及时調度船只，往往会影响运輸；（3）負責調撥人不容易掌握調运情况，組織有計划的調运。根据这些情况進行研究后，經領導批准改用了“五联分运單”，就解决了这一問題。“五联分运單”的具体內容和作用是：1.在調撥开票时，留存根一联，可随时檢查对各要貨單位的合同完成情况。2.給財会部門一联，以便根据分运單的数量，發票金額，再加上运輸費用，保險費等一并交銀行办理託收承付。3.送承运單位一联，以便按分运單及时調度船只，放船調运。4.倉庫留一联，按分运單及提貨單發貨。5.送購貨縣社一联，使他們能及时掌握分运情况和到貨日期，以便轉开調撥單和結算帳务，做到上下通气，步調一致。（对各卸貨点另外用貨物运送單。）

四、加强船民思想教育，改進运輸物資保管。为了減少損耗，經常会同船民組長加强对船民的思想教育，提高他們的社会主义覚悟，加强他們对物資保管的責任心，动員他們做好防雨設备。如去年簑衣运輸中采用了草苫蘆蓆來遮盖的办法，改变了以前簑衣盖簑衣的老習慣，避免了上層簑衣遭受風吹雨淋而發生霉爛損失。

大团供銷社开展社会主义竞賽的經驗

江苏南滙縣大团区供銷合作社从1953年以來，就展开了社会主义競賽。目前該社又遵照“又多、又快、又好、又省”的方針，开展着以学習与推廣先進經驗为中心的社会主义競賽（也就是先進工作者运动）。該社由于能够圍繞着每个时期供銷業务的重心，抓着工作中的薄弱环節，提出明确的競賽方向，因而競賽取得了良好的效果。通过競賽促進了供銷計划的完成，改善了經营管理，提高了貿易技術水平。僅以1955年來說供应計划完成102.45%，采購計划完成143.48%。如果与1952年相比，1955年的費用由4.51%降至3.66%，損耗由0.66%降至0.44%，利潤由1.34%增至4.59%，工作量由每人每月三千六百六十六元增至五千五百三十一元。通过競賽同时也大大提高了职工的社会主义積極性和政治覚悟水平，僅僅在1955年一年中，即湧現出先進工作者四十二人（占正式干部的55.26%），先進單位十六个（占門市部等單位的半数）。几年來在競賽和各項运动的考驗中，不少优秀分子被吸收入党入团了，1954年以來發展了党員17名，团員五十二名（目前党、团員已占全体职工的41.62%），許多德才兼备的干部被提拔到領導崗位，1954年以來即提拔了主任十一人，經理十九人。

該社在几年來的实踐中，摸索出了領導开展社会主义競賽的几項主要經驗：

一、加强对競賽的組織領導和思想領導。該社的競賽最初是由俱乐部領導的，由于干部不强且兼职过多，对競賽領導軟弱無力，只能“轟起來”，而不能持久，形成“競賽一陣風”。經党支部和理事会研究，确定在党支部和理事会領導下，由政治副主任具体領導（該社以前未建立工会組織），并成立了競賽委員会，各供銷站成立競賽小組。为了加强競賽的具体領導，还建立了会議、記錄、檢查彙报等各項必要的制度。在競賽委員会下設立了几个小組，各小組都有明确分工，如宣傳鼓动組負責掌握职工的思想情况，及时运用黑板报、大字报、光荣榜、競賽快报等形式，表揚好人好事，介紹經驗，以表揚先進，推动落后，鼓舞全体职工的競賽热情。評比檢查組負責帮助建立与运用各項記錄制度（如商品庫存指示圖表、商品銷售指示圖表、櫃台記錄等），檢查競賽条件和保証条件执行情况并及时公布，并按旬、分月的重点檢查，和組織职工互学互查。合理化建議处理与先進經驗推廣組負責研究、整理建議和組織推廣先進經驗，建立登記分类審批建議制度，交羣众鑑别建議和統計建議試行效果。

在競賽中不僅首先要正确地确定競賽內容，使全体职工有明确的競賽方向；更重要的是必須一貫地重視对职工的思想領導，發揚先進思想，克服落后思想。如在最初競賽时部分职工認为“競賽是負担”、“工厂有賽头，合作社沒賽头”，党支部、理事会即着重進行了競賽的重要性及其意义的教育；至1954年夏季，职工又產生了“競賽到頂”的自滿情緒，随即运用展覽会，对比算帳等办法，克服了障碍競賽進展的保守思想。今年春天有些职工產生了消極情緒，認为“先進好是好，就是我一輩子也赶不到”、“工作一天忙到晚，再加上競賽眞是吃不消”。党支部和理事会即一方面正面進行教育，一方面組織先進职工对落后职工進行帮助。如百貨商店营業員胡芳在張之芳的帮助下，積極起來，轉变了服务态度，使社員由不滿他变成了表揚他，該店意見簿上社員寫道：“胡同志态度好，眞是咱們的好干部，希望你繼續保持牢”。

二、下达計划和競賽条件，組織职工討論并提出保証条件。党支部和理事会根据縣社要求研究制訂并下达按季分月的計划和競賽指标，然后即發动职工討論計划，分析不利条件和克服办法，交代完成計划的各种有利条件，以加强职工完成計划的信心，使計划变成职工的自覺行动。在討論計划和競賽指标的过程中，特别应注意啓發职工找出完成計划的办法和措施。在这个基礎上，組織职工提出个人的和小組的保証条件。保証条件一般包括这些內容：（1）保証完成的数量指标和質量指标；（2）完成这些指标的办法和措施，如推廣先進經驗，提供合理化建議，改善經营管理，擴大銷售等方面的具体办法和措施；（3）实現保証条件的具体保証，如檢查、学習、小段計划等方面的条件。保証条件提出后，領導根据“切实、先進、好查、可比”的要求，進行審查批准与公布。

三、組織并帮助职工实現保証条件。該社在这一重要程序上着重抓着了：（1）召开职工大会，公布競賽条件進行动員。这种会議的形式較隆重活潑，能鼓舞大家的勁头，干部通常反映：“开过一次大会，受了一次鍛鍊眞是一輩子难忘”；（2）召开小型業务会議，發动职工提合理化建議，解决关鍵問題。这种会議应在了解与掌握情况的基礎上，每次解决一、二个主要問題，比如1953年10月在开始貫徹“發貨計价实物負責制”时差錯还未減少，于是通过小型業务会議，职工提出了商品“归类管理、定量包裝”的办法，做到了不錯貨、不錯价、不錯帳；（3）簽訂联系合同，促使各部門相互协調。如供应部門和会計部門，往往为了業务和执行制度發生矛盾，所以双方訂了联系合同互相提出要求，交理事会討論通过，羣众檢查，領導督促执行，因而保証了競賽的順利進展；（4）經常檢查競賽進展情况，發現問題及时解决，該社檢查分定期（按月、分旬）和不定期兩种；檢查方法是領導檢查和組織职工自查、互查相結合。檢查中，各种指示圖表也顯示了很大作用。

四、大力支持合理化建議，总結推廣先進經驗。組織职工提合理化建議，最初不要过分强求質量，以消除职工認为合理化建議不容易的畏縮情緒。当时还提出了“蚊門对你笑，看你找不找”和“蚊門虽然小，找到就是宝”的鼓动口号，克服了干部“捉大魚不好捉”的顧慮。这样大批的建議就提出來了，以后随着工作的發展，为提高合理化建議的質量，針对工作中的薄弱环節，采取“出課題、作文章”或“諸葛亮会”的方法，把职工智慧導向解决主要問題的方面。合理化建議一般采取“个人提出，小組加工”的办法，然后再提交領導審核，这样就能使建議的內容更丰富、更完整。由于重視了开展合理化建議的領導，并有專人負責登記、研究与处理合理化建議的工作，因而几年來共提出了合理化建議三百四十九件，已采納的二百五十八件，緩办的九十一件。

几年來推廣了“發貨計价实物負責制”、“小組營業責任制”、“联磅檢驗法”等先進經驗八十多条，对工作起到了極大的推动作用。在推廣之先，必須由領導研究，根据总結已有的先進經驗，分批推廣外地的先進經驗的精神，作出推廣計划与步驟。然后組織职工進行学習，領会先進經驗的实質。在推廣时也是选擇典型，進行試驗，經总結鑑定，推向全面。經常地注意克服保守思想和自滿情緒才能順利地推廣先進經驗，最好的办法是組織职工參观、观摩，如今年組織參观了嘶馬区小土特產和廢品收購的經驗，四团区木材管理法，教育了全体职工，打破了在这些方面存在的盲目乐观情緒。同时，推廣先進經驗的过程，也是根据具体情况对先進經驗進行补充丰富和創造过程，这一点必須經常啓發职工

注意。如生產資料部龔志欣同志在学習推廣農葯械的經驗后，創造了“1605”的安全桶，对保障人民生命安全，改進農葯的技術操作，起了很大作用。

五、定期做好总結評獎工作。該社一般采取按月小結、按季总結評獎。在評獎中掌握了以下几点：（一）做好評獎准备，包括摸清情况、制訂評獎标准；搜集指示圖表等各种資料，進行先進事跡和骨干排隊；層層進行教育；提出下季改進工作意見和競賽的初步指标；（二）明确評獎方法和报核程序，即通过总結工作，从总結交流經驗入手，找出好人好事，采取自下而上、自上而下，領導与羣众相結合的方法進行評比；对評比出的好人好事，由競賽委員会研究，理事会領導核定，党委審查，上級社批准后進行獎励；（三）獎励的形式分荣譽獎（光荣榜、循环紅旗等）和物質獎（以獎金为主，个别給予实物獎）兩种。另外对發明創造、合理化建議等还進行不定期的及时獎励。

两年來基本消灭差錯的位伯供銷社

全國供銷合作总社河北工作組

（一）

河北省東鹿縣位伯供銷社成立于1949年，1952年改为联村社。供銷社所在地是經济作物区，棉田約占耕地面積的83%。業务范圍包括五个鄉、二十一个村，二万零四百九十八人、社員一万零七百七十六人。設有二十一个業务單位，計皮蔴、鉄貨陶器、小農具、医葯、調料（包括油、鹽、醬、醋、碱面、香烟、火柴等）、百貨、批發等七个專業門市部；食堂、雜貨舖各兩个；收購站、大車店、醋坊、食品加工作坊、代銷店各一个；分銷店五个。全社工作人員共八十一人，自有資金十万零七千元，其中股金二万三千六百八十二元。管理机構設有業务股（采購、業务、物价、倉庫各一人）；会計股（計統、現金、出納、分戶、总帳各一人）；另有專管人事工作的股長一人。

該社自1953年第一季度起，初步执行撥貨計价实物負責制以來，差錯逐年減少；近兩年來已在全社各單位基本上消滅了差錯，在改善經营管理方面，取得了比較大的效果。

1.基本上消滅了差錯：从1953年4月至12月，九个月中平均每月長款四十二元三角六分，短款十元一角八分。1954年同期平均每月長款五元七角五分，短款三元二角九分。1955年同期平均每月長款二元四角九分，短款一元二角。1956年第一季度平均每月長款一元五角九分，短款四角二分，而1955年同期平均每月長款二角，短款一元四角九分；1954年同期平均每月長款八元八角三分，短款九元三角五分。

从以上情况可以看出，該社平均每月的長款或短款，1954年已不到十元，1955年以來已不到三元，从全社范圍說，基本上已消滅了差錯。少数單位發生長款短款現象，也是由于在計价或找零时，必須用四捨五入法，捨的次数多了会短款，入的次数多了会長款，以及某些商品的損耗率，目前还难做到完全准确所造成的。（例如今年第一季度，文具組共長款三元三角二分，短款一元二角七分，就是因为信封每个售价五厘，信紙每張三厘，每套是信封一个、信紙一張售价为一分，就会長款二厘。）

2.流轉費用率基本上是逐步降低的：流轉費占銷貨額的比率，在供应方面1953年为4.43%；1954年为3.58%；1955年为5.3%。1955年第一季度为6.84%，1956年同期为5.95%。在采購方面1953年为0.68%；1954年为0.8%；1955年为1.65%。

必須說明1955年的流轉費用率所以上升，主要是因为交出了占全社商品流轉总額40%以上的粮食業务；代营業务原來由委託方开支的搬运費，改由基層社开支；調整工資較1954年多开支九千四百零八元；加之物資下放，商品庫存量增大，銀行貸款利息較1954年多开支六千二百零九元等客观因素所造成的。（如果除去上述因素，則1955年流轉費用率，还占到同年供应总額的3.8%）。

商品損耗率基本上也是下降的：1953年供应商品的損耗率为0.18%，1954年为0.184%，1955年为0.129%。（目前該社商品損耗率一般均未超过縣社規定标准，个别商品損耗率还稍低于縣社規定，如洋布損耗率縣社規定为0.8%，該社僅为0.6%，醬油損耗率縣社規定为1.25%，該社僅为1%。）

3.利潤率逐步提高，社会主义積累不断增加：供应方面的利潤率1953年为0.08%，1954年为3.01%，1955年为1.97%（下降原因大体与流轉費用率上升原因相同），1955年第一季度为1.96%，1956年同期为2.53%。采購方面1953年为0.97%，1954年1.16%，1955年1.41%。从1953年到1956年第一季度，利潤总額共达十一万零二百三十二元。

4.計划完成和資金周轉情况，虽然一般也是逐漸好轉的，但其改善效果，却不如消滅差錯來得顯著。供应計划1953年完成84.6%，1954年106%，1955年99.6%，1956年第一季度99.25%。采購計划1953年完成86.33%，1954年66.9%（主要原因是棉花減產），1955年

104.6%，1956年第一季度为154%。資金周轉一次所需天数：1953年为四十七点三六天，1954年三十一点七天，1955年六十四点七四天（主要由于物資大量下放，商品庫存比1954年同期約增大96%）。1955年第一季度七十四天，1956天同期四十九点一天（主要由于初步实行了商品儲备定額）。

（二）

位伯供銷社在改善經营管理方面，所以能够取得上述效果，决不是偶然的。它曾經歷了一定的發展过程，坚持不懈地貫徹执行了“撥——制”等制度。（即撥貨計价实物負責制。下同）

从1952年秋到1953年第一季度，是該社大發展时期，职工由十余人一度增至一百三十余人，單位由兩个增至三十多个。由于發展迅速，業务擴大，分工不明，缺乏制度，尤其是当时賣东西仍然采用記商品帳的办法，每晚長款，月終短款，不知原因在哪里，領導上忙于業务，沒有从根本上找出解决問題的办法來。因此，干部工作情緒消極，思想混乱。后來，在1953年第一季度初步实行了“撥——制”，但实际上只采用了金額法和簡速記帳法。由于实物負責是以人为單位，会計又有丢包袱思想，認为撥了貨，計了价，發生差錯有实物負責人負責；加之盤点工作仍不及时，因此差錯仍然很嚴重。領導上沒有帮助实物負責人解决实际困难，發生了差錯就怀疑是貪污，不僅要賠款而还采取調动实物負責人工作的办法，以致造成上下互不信任，实物負責人害怕賠款，工作更不安心。

1953年4月起采取了清理和整頓的措施，成立清理委員会查出：1953年第一季度共有十八个單位長款二千一百七十六元三角，九个單位短款一百零八元九角。結合学習“撥——制”，找出差錯的主要原因是：缺乏制度，制度不完善或貫徹执行制度不嚴格（如盤点委員会有名無实，帮集人員沒有固定，調撥手續不完备，憑証制度和檢查制度执行不嚴格等）；部分組織成員复雜和業务人員技術水平都很低（如用計数法，貨架商品和送貨下鄉所帶商品沒有数等）。于是采取了整頓措施：純潔組織成員，按照商品类别和每个業务人員經营商品的特長，調整了劳动組織，并吸收实物負責人代表参加，健全盤点委員会等。

1953年第三季度起，采取了巩固發揮职工積極性，提高業务技術的措施。如在职工中开展了四比运动（比工作、作風、思想和計划完成好坏），掀起了組与組、人与人之間的競賽，并提出了三好（服务态度、联系羣众、思想作風好）；三勤(嘴、腿、手勤)；三淨(貨、手、門市干淨）的行动口号。同时在1954年4月間，又由業务副主任、業务股長和实物負責人代表等組成了業务技術研究会，在职工間开展了互教互学、包教包学等措施，以加强提高業务技術的具体領導。

从1954年7月以來，該社又采取了進一步貫徹“撥——制”等制度和繼續提高盤点售貨技術等措施。如由業务、会計和干部等部門組成联合檢查組，深入各業务組進行檢查和参加盤点工作，把实物負責人与会計之間所用的往來手摺改成为对帳單；通过民主查定，制定12种主要商品的合理損耗率；并自1955年10月份起开始試行由会計部門控制金額的綜合商品儲备定額等。

（三）

几年來，該社曾坚持不懈和繼續不絕地推廣、改進和創造了二十一件先進經驗和具体办法。其中1954年推行的有十二件，1953年和1955年各推行四件，1956年第一季度推行一件。这些經驗和办法，虽然大部分都是比較平凡、細小的，但由于該社能够全面的積極推行，因此，在消滅差錯和改善經营管理上起了重要的作用。从这些先進經驗的性質來看，大体可分为下列三个方面，但它們又是相互关联，相互影响，密切結合着的。

一、屬于建立和改進制度方面的：

（1）改進調撥制度：原來由实物負責人直接向倉庫提貨，或由采办員直接將貨物撥給实物負責人，后來改为由業务股开調撥單，經会計股核对、轉帳，然后憑此單提貨。这样，比过去实物負責人先到倉庫提貨，后开調撥單的办法，可以減少差錯，也便于会計随时掌握庫存量和实物負責單位進、銷、存情况。

（2）固定帮集售貨：原來帮集人員不固定，实物負責人信不着。現在对帮集人員采取兩种办法：一种是把帮集人員当作臨时实物負責人，按規定損耗率撥給部分貨物，晚上盤点結帳；另一种是等臨时帮集人員熟悉了業务后，即作为固定帮集人員，每逢集日到固定小組帮助售貨，这就能够做到責任分明，不易發生差錯。

（3）在業务技術研究会的基礎上召开五員会議，过去是由营業員每半月开一次業务技術研究会，研究業务經营情况，交流經驗，后來改为由会計、統計、采購、售貨和保管員参加的五員会議，全面研究進銷存貨情况，改善業务經营。

（4）实物負責制由个人負責改为小組負責：过去实物負責制是以个人为單位，如遇下鄉或調作其他工作，有很多困难，实物負責人在思想上也有不少顧慮，不敢輕易离开崗位片刻，現在改为小組負責，每組二至三人，克服了上述个人負責的缺点。

（5）商品統一标价：过去价格标志不一，标价也不齐全，使帮集人和售貨員間的相互帮助上都遇到很多困难，后來經过統一标价后，售貨时一看便知，才克服了上述困难。

（6）建立复核盤点制度：过去盤点貨物是由实物負責人自行盤点，盤点委員会只負責全面領導，不参加具体盤点工作。現在盤貨时，由三人为一个小組，一人从貨架上取下貨盤点，一人填寫盤点表，一人核对后把

貨放回原处。这样做的好处是：便于克服重点漏点；不用反工；節省盤点时間（如綫貨組有四百多种商品，庫存占款六千多元，过去盤点得四个半小时，現在只要二个小时，即可全部盤点清楚）。

（7）建立商品損耗查定制度：过去，商品都未規定損耗率，因此很难判断商品的損耗是否合理。后來由各实物負責小組將同样数量的某种或某几种商品，在同一时期內檢查它的損耗情况，互相比較，制定出比較准确的損耗率。在長款或短款时，均通过小組民主討論，查明原因是否屬于合理損耗或升溢，抑或是屬于人为的差錯。

（8）櫃台訂貨：对于一些高貴的商品，如縫紉机、收音机、自行車等，采用櫃台訂貨的办法，既能滿足羣众需要，又可以避免積压和脫銷。

（9）商品定額管理：1955年10月份，試行了由会計控制金額的綜合商品儲备定額，今年4月份开始試訂出了十二种主要商品的儲备定額。

二、屬于改進盤点技術方面的：

（1）竹竿盤油：用竹竿插入固定的油缸內，每五斤刻上一个記号，盤点时用竹竿插入缸內，即可測出油量。如存油量在記号上下时，可用添加或去掉油的办法來計数。

（2）洋布压碼：在門市部調進的布疋，每疋布的外面都画上一个記号，表示沒有賣过，同时在布的里面，自內而外，每隔五尺記上累進数字，盤点时只要看已經賣过的布疋的結存数，便知道存貨量。

（3）紙張簡速盤点：將整令紙張分为一百張一疊，堆放好后，自下而上的記上累進数字，盤点时只要看最上一疊紙張的結存数，便知存貨量。

（4）固定包裝容器重量：事前把容器重量称好，并在上面注明，盤点时，皮重多少一看便知，可免去除皮手續。

（5）商品定位定量陳列法：由每个实物負責單位，將所經营的商品，規定出一定的数量和陳列在一定的地位，并在商品陳列处用卡片記載品名和規定的数量。每天銷售的数量，在当日業务終了时照数补足，以保持原有数量。在月終盤点时，只要盤点未陈列出的商品数量，对陈列出的商品則看卡片記載数，就不需要一一清点了。定位的原則是：把連帶性、成套、价格相近的同类商品等，分別陳列在一处，把暢銷的、適合季節銷售的商品陈列在顯眼近手处，把不同色彩的同类布疋搭配陈列。定量的原則是："根据銷售量多少及庫存量大小确定適当的陈列数量，对容易損耗或退色的商品陈列数量要少一些，換季时要注意及时增加適銷商品的数量。

（6）商品儲备增減卡片：对于零星及試銷商品不定量，五天盤点一次，將存貨增減数量記載在一張商品增減卡片上，月終盤点时，只要看一下卡片上的数字便知。

三、屬于改進售貨技術方面的：

（1）累計速算法：把論門商品，列出数量和金額的累計对照表，售貨时查对表上数字，可以免去計算时間。

（2）簡速包包不用繩：改進了零星商品（如紅白糖等）的包包方法，不用繩捆也很牢固。

（3）布疋簡速計算法：事前列出每尺布疋的金額累計对照表，可減少售貨时的計算价格时間。

（4）商品分堆銷售：对煤炭、石灰、食鹽等不宜每月盤点的商品，分出一定数量另行堆放銷售，便于檢查損耗情况，也便于对庫存情况作到心中有数。

（5）分段專人售貨：为了解决集日帮集人員售貨时責任不清，乱抓一把的現象，采取每一段貨架上的商品，由一个專人負責的办法。

（6）以門化件：把一些論門出售的商品，事前称好份量包成小包，免去出售时現称現包的麻煩。

（四）

位伯社消滅差錯、改善經营管理，成績所以比較顯著，还与領導善于依靠羣众，充分發动羣众力量分不开的。該社九个理事分別掌握一定的單位，分工負責了解干部工作和思想情况，深入各实物負責單位具体領導和协助做好商品盤点工作。同时，分別參加各門市部每周按期举行的業务生活小組会議，开展表揚、批評与自我批評，共同研究改進業务。大部分先進經驗都是通过小組会議提出，并經过充分討論后推廣的。

該社对干部的政治思想教育，一般是針对不同时期的具体情况，采取不同的教育內容和教育方法。例如在1953年，許多新参加工作的职工，对供銷社的前途和性質認識不清，工作不安心，不願意賣油鹽雜貨，不願意下鄉送貨，思想混乱，于是着重進行了前途教育，引導羣众开展思想批判。結果如售貨員田瑞丰过去認为賣油鹽雜貨不光荣，后來却主动要求調到油鹽門市部去工作；过去不安心工作的馬尙印也自动揹着文具下鄉，串学售貨，調查羣众需要。1953年下半年，由于供銷社的業务不断擴大，职工較普遍地產生了坐門等客的官办思想。同时，在怕短款不怕長款的思想支配下，經常發生少尺短秤現象。針对这些情况，該社加强了供銷社的性質和为社員服务的思想教育，批判了資本主义經营思想和供給制思想，并在門市部設置标准尺和标准秤，發动职工开展和諧运动月等。

1953年第二季度开始，該社就坚持了每月一小評，每季一大評（發給物質奬励），每年一总評模評奬制度，截至今年第一季度为止，獲得物質奬励的同志共达三百多人，其中有不少人是連續数季得奬的。例如鄭建之过去工作不安心，不遵守制度，有一次盤貨因粗枝大叶發生差錯，領導上帮助她找出了差錯的原因，在小組業务生活会和干部大会上，对她進行了批評，并不断对

她教育帮助，提高了思想覺悟，后來有了很大的轉变，工作十分積極，領導上又及时給予表揚，后來經过羣众民主評选为本社和本縣的模范工作者。她感动地說：“过去我有錯誤，应該受到批評教育，現在有一点進步，領導上和同志們也不抹煞掉，眞是賞罰分明。”

（五）

由于該社在建立、改進和貫徹执行制度、改進提高盤貨技術和售貨技術等方面，推廣了一系列的先進經驗和办法，加之政治工作也比較强，因此，使該社大部分單位消滅差錯成为可能。虽在1954年第四季度和1955年第一季度，大量下放物資期間，仍然沒有發生人为差錯。同时，也正由于上述种种，使得尋找差錯原因、鑑别是否人为差錯、区别人为差錯和貪污也有了可能。該社1953年以來只發生过一个臨时僱員的貪污行为，例如1954年第三季度臨时僱員乔振良，在負責經营煤炭、石灰时，完全按照損耗率記帳，既不長款，也不短款，經过分析研究，認为煤炭，發貨單位是按車皮噸位計算，不过秤，一般都有10%的升溢，石灰則天气干燥时要損耗；天气潮湿时要升溢，且兩种商品都不能經常盤貨，因此不可能随时記帳，更不能做到每次均与規定損耗率相符。这时，羣众又發現乔振良有兩輛自行車來路不明，經过查对他才承認了貪污七十余元的事实。又如1955年12月份，文具組有位女同志短款六元，她感到面子不好看，承認丢了兩斤雪花膏，領導和同志們經过分析，認为丢掉兩斤雪花膏的事，恐怕不可能，于是帮助她重新盤貨，結果帳实相符，并無短款現象。

由于健全了制度，干部的思想水平和業务水平不断的提高，發揮了团結互助、互教互学的精神。因此，“報——制”也獲得了進一步的巩固和提高。目前有的实物負責小組，虽然实际上仍然只有一个人，但是过去怕貨物短少和信不着别人帮忙的思想顧慮，已不再存在了。正如文具組售貨員聶文平說：“我們百貨門市部里，虽有六个实物負責小組，但整个工作搞得好坏，和每一个同志都有关系，一个人發生差誤，大家有責任帮助查明原因；一个組沒有完成計划全体同志都感到不光彩。文具組虽只有我一个人，但在同志們的帮助下，互相团結信任，也沒有發生过差錯。”

富安鎮供銷社对商販進行思想教育的方法

江苏省东台縣富安鎮共有棉布、百貨、雜貨、八鮮等十五个行業商販三百九十二戶，四百四十三个从業人員。他們絕大部分在1955年4月間，分别納入了合营、合作商店（小組）、代購代銷、經銷等各种改造形式。已开始樹立新的商業道德，如棉布業已使用“兩头包銅尺”，不放也不扣，八鮮業改用鉛絲網的戥盤等，水漏尽后再秤。正如当地農民反映：“私商改造后，东街跑西街，放心買和賣。”該社向改造中的商販進行政治思想教育主要有以下方法：

第一、依靠党团支部，不断培养積極分子，做好政治思想工作。全鎮私商职工中有党員二十九人，团員四十二人，他們中間不少同志認为現在改造工作已过去，工作做到頂啦，因而放松了政治思想領導。改造后的商販普遍存在“吃大鍋飯”的消極依賴思想；也有的抱着“試試看”的态度，股金不願交足，貪污浪費、挪用、偷錢等現象亦随之發生。該社在縣委工作組的帮助下，把这些思想情况和存在問題，向鎮支委会作了彙报，分别召开了党、团支部会，通过思想排隊，問題排隊，分别不同对象，采取不同方法，進行教育帮助。如南貨合营商店門市部組長許少唐，改造之后怕政府不信任，經过几次个别談話教育后，不但領導門市部積極經营，而且作風也有轉变。此外，党、团員还進行了具体分工，划片包干，掌握思想情况，經常对思想作風不好的人，進行个别教育。在培养積極分子方面，除了平常选擇对象注意培养教育外，先后抽調了七十五个骨干分批到專区、縣社訓練班去学習。并經常注意通过中心工作，發展党团組織，目前已發展了党員四名，团員二十三名。現在每項中心工作任务來了之后，均先在党內貫徹，由党員帶头保証各項中心任务的完成。

第二、定期組織学習、反复進行政策前途教育。开始改造时，該社也曾强調組織商販学習，但由于缺乏領導，断断續續，形成自流，对他們教育改造的作用不大。后來，由鎮長、鎮支部書記、工商联委員和供銷社主任組成了学委会，帮助他們按行業分别組成了31个学習小組，建立学習制度，加强学習領導，規定每逢二、五、八日由組長先备課，三、六、九日全体進行学習，学習时間的安排是根据各行業的特点而定，如棉布、百貨、油醬、南貨業，晚上学習，浴室早上学習，八鮮、飲食業下午一至兩点鐘学習，香煙、糖果和串鄉小販一星期学習一次，这个制度从1955年6月份开始执行，一直坚持到現在。每当学習开始，均由区、鎮負責干部及供銷社主任，進行时事政治报告，結合学習“新華日报”、“大公报”、“工商界”等报刊和雜誌，用具体事例說明組織起來的优越性；同时对他們進行爱國守法教育，革除陋規和欺騙顧客等不良惡習。如雜貨業合作商店，經过学習了“社会主义文明經商”后，第二天就改变了連包裝紙算分量的欺騙行为。通过坚持学習制度，商販的階級覺悟都逐步提高了，現在在他們中間已造成積極学

習的風气，很多人反映說：“学習真好，能擴大眼界，懂得政策，看清前途，掌握住自己的命运。”

第三、建立生活制度，开展批評与自我批評。如八鮮合作商店經理之間不团結，互相看不起，鬧意見。后來，帮助他們建立了每月一至三次的生活檢討会制度，开展了批評与自我批評，加强对他們的劳动紀律教育和团結互助教育，慢慢的把过去的“同行是冤家”变成了“同行是一家”。又如朱本林与何良吉兩人，过去未組織之前，曾为一件買賣上的糾紛，相互打得头破血流，組織起來后，經过反复教育，他兩在会上都作了自我檢討，現在同在一个小組里經营，分工合作，互相帮助，親如兄弟，羣众說：“他們的仇是給合作化掉的”。在开展批評与自我批評中，首先是通过总結工作，進行評比，獎励优勝，如八鮮合作商店，通过1955年年終評獎，就獎励了一个优勝門市部和十一个优勝工作者，对鼓励和推动大家作用很大。但对于有較大錯誤的，也是分別不同情况，給予嚴正处理，如食鹽合作商店經理蘆基德，貪污受賄，屢教不改，經請示上級批准，在全体商民大会上公开揭發批判，而且撤了他的职务，对大家的啓發教育很大。剛开始改造时，接連發生了六起貪污事件，在不断加强教育下，現在十个月中只發現过貪污事件一次。

第四、加强民主管理，建立必要可行的制度，促進企業巩固提高。在政治思想教育过程中，虽然及时發現問題，及时处理，但还是不能解决經营管理上的混乱現象，随着企業的深入改造，就必須相应的加强民主管理。因此，該社主动和有关部門研究，按上級指示精神，对各店、組提出建立經营管理制度的要求，并深入各店、組去具体帮助，使各店、組訂出切合实际的計划，財务管理和經营責任制度，并做到凡研究人員分工、計划、購置、采購貨源等重大事項都經店务委員会通过，月度計划在每月的前五天就能上报，虧損表和盤点清單在月終后兩天也就报出。为了適应財务管理制度要求，又組織会計業余学習班，动員八鮮行業会計做义务教員，每天抽出三小时的業余时間集中学習，通过互教互学，边学边做，培养了五十多个会計人材，現在各个行業均采用了“借貸帳”，統一了帳务处理办法。

第五、开展服务良好競賽，改善經营作風，鼓励經营積極性。今春以來，市場進入淡季，街上商販見营業下降，顧慮难以維持；而農村在農業合作化以后，農民均忙于生產，無空上街買賣，農民的購銷需要得不到解决。根据这一情况，就向商販說明市場淡季原因，对他們進行为農業生產服务的教育，提出开展服务良好競賽。通过比增加商品品种，比資金周轉快慢，比服务質量，比減少管理費用的“四比”內容，普遍訂立服务公約，并組織了六十六人送貨下鄉、赶会場、奔田头，很受農民欢迎。从开始到目前，不到一个月的时間，就供应了農民生產、生活資料一万三千八百余元，为農民節省下三百五十个劳动日。同时，本身营業額也大有增加，使他們穩渡了淡季。

烟筒屯供銷社降低商品損耗的几点經驗

黑龍江泰康縣烟筒屯供銷社在1954年时，由于經营管理还不够好，部分职工責任心不强，在商品保管、銷售等环節上还存在問題，因此供应商品損耗率較大。1955年以來在党政与上級社正确的領導下，發揮了职工在工作中的積極性与創造性，坚持了厉行節約和劳动競賽工作，因此，改善了經营管理，減少了流轉費用，降低了商品損耗，增加了合作社的積累。1955年全年供銷利潤率为3.71%，商品損耗占銷貨額的0.322%，較1954年下降了0.24%，由于商品損耗的降低，擴大了兩千零九十一元的利潤積累。

該社商品損耗所以能够降低，主要是加强了經营上的計划性，根据縣社損耗标准結合本社的具体情况制定了商品損耗标准加以控制，并在業务活动中重点的抓住了易損耗的商品从進銷存三方面去進行研究降低商品損耗。如在進貨与运輸方面，除采用直綫运輸以減少流轉环節外，对商品的包裝还注意了捆、选，防止了洒漏，并根据不同的商品性能采取不同層次擺放。裝車前檢斤时采買員和車戶对每种商品都親自共同动手当面点清交車戶，易碎、怕挤、怕磨、怕压的商品裝車时妥善放置，防止損坏；在保管方面：主要是根据商品本身性能与性質的不同季節变化，儲藏期間長短以及倉庫的条件等，進行分別的保管，并經常檢查商品的变化，防止破乱和变質損耗；在銷售方面，注意改進銷售技術，如：白酒大缸保管、小坛出售，糕点和食糖“包包出售”，水果分等論价等，使商品在銷售环節不出差錯。現就几种主要商品降低損耗經驗介紹如下：

（1）紅白糖：進貨时采買員親自檢查包裝是否破爛，檢斤驗收，当面交給車戶，到社按發票数量驗收，除自然損耗外，其他損耗車戶負責，以大缸保管、蓋封灰、將缸底墊起，防止潮湿；以小缸出售。旺季可包成包放在箱里。現賣現拿，既節省时間，又防止風干掉秤。1955年共出售白糖三千九百一十一斤，損耗二十九

斤五兩，占銷售的0.75%。較縣社标准1%降低0.25%，較民主制定标准0.8%，降低0.05%。紅糖全年銷售一千九百四十八斤，損耗十四斤一兩，占銷售的0.72%，較縣社和民主制定标准0.8%降低0.08%。

(2) 海米：采買員在檢斤时注意了包裝是否完整，如有損坏就另換包裝，檢斤完当面交給車戶，运輸損失由車戶負責。营業員驗收后裝入缸內保管，每層二十斤舖紙一張，便利盤点防止風化減量。以小缸出售，忙时包成包放箱里，現賣現拿。全年銷售八百七十八斤，減量十七斤，占1.93%，較縣社規定标准降低0.57%，較民主制定标准降低0.07%。

（3）白酒：進貨时先秤箱皮后裝酒，标明皮重、淨重，途中事故損失由車戶負責。回社营業員按票詳細驗收，以大缸保管，缸底垫起，免受風湿，飛酒漏酒，倒完酒將箱盖盖好，以倉庫保管，防止枯干再裝酒吸酒損耗过大。以小缸出售，使用節油器，所接之酒澄清后倒入缸內。1955年共銷酒二万六千一百二十六斤，減量一百六十四点二斤，占0.62%，較縣标准降低0.87%，較民主制定标准降0.38%。

（4）糕点和炉果雜办：采買詳細驗斤，注明皮重和淨重（途中損失与前商品同）。以冷庫儲存盖灰避免缸出汗和生虫，以小缸出售，1955年銷售糕点四千八百七十一斤，实际損耗六十三点七斤，占1.3%，較縣标准和民主制定指标2.5%，降低1.2%，炉果雜办全年銷售七千九百一十三斤，实际減量六十二点七斤，占0.782%，較縣社标准降1.2%，較民主制訂标准降低0.2%。

(5) 青醬醋：進貨銷貨与酒类似。夏天容易生蛆，所以用冷庫保管，銷售經常打耙。1955年全年銷售青醬一万五千三百七十五斤，減量五十二点一斤，占0.45%，較縣社标准降低1.04%，較民主制訂标准降0.04%。醋，1955年銷售三千五百七十七斤，減量二十七点二斤，占銷貨0.48%，較縣社标准降1.02%，較民主制訂标准低0.02%。

（6）食鹽：加强驗收工作，用木倉子裝，四边不靠墻，倉底垫起，防止潮湿，銷售以小缸裝，保持够当日銷售量就行，1955年銷售六万五千四百四十斤，減量六百四十七斤，占0.98%，較縣社标准降0.52%，較民主制訂标准降低0.02%。

（7）粉条：加强各环節的檢斤驗收工作，用麻袋包裝运輸，輕放輕拿，防止弄碎。保管时防止潮湿霉爛与压碎，出售采取一头拿不打把，碎粉添秤。1955年銷售一万三千一百二十五斤，損耗二百三十点三斤，占1.76%，較民主制訂降低0.74%。

（8）水果：暖水果進貨驗收时注意搗筐，輕拿輕放，保管是根据季節的气候而采取了不同方法。春天防止風干水分掉秤；夏季以冷庫保管防止腐爛；冬天倉里要保持適当的溫度，防止凍坏。在保管中作到了經常檢查，出售时櫃台定量，就保持当日銷售量。冻水果在室外擺摊床出售。1955年共銷售蘋果五千三百一十一斤，減量一百四十九点九斤，占2.8%，較縣社标准降低1.2%，較民主制訂标准降0.2%。全年銷售暖梨五百六十四斤，減量九点五斤，占1.69%，較縣社标准降低1.31%，較民主制訂降0.31%，全年銷售冻梨二千二百斤，損耗六十三点九斤，占2.94%，較縣社标准降低0.06%。

（9）面粉：除加强檢斤和防止袋破以外，在保管上碼花垛，勤搗堆，防止發燒霉爛、銷售时主要注意扫袋，以減少損耗。1955年銷九万三千五百三十四斤。減量二百七十六点八斤，占0.29%，較縣社标准降低0.21%，較民主制定标准降低0.01%。

降低商品損耗主要是抓住以下几項工作：

一、領導重視，并注意了对职工的思想教育。三季度末在开展節約运动，討論縣社給的商品損耗标准时，有的职工对商品損耗标准不摸底“怕标准低，包賠”，認为“縣社給的指标低完不成”；但經領導及时的啓發教育，提高認識，划清了人为損耗与自然損耗的范圍，解除了顧慮后，不但不認为低，自己提出的指标反而比縣社給的指标还低不少。在業务中主任親自动手，会計經常深入業务檢查商品售价是否合理，手續是否清楚，是否有長款短貨等情形，这就为加强职工责任心，降低商品損耗創造了有利条件。

二、健全并坚持了驗收、保管、調撥、交接、盤点、报損等各項責任制度。由于有了驗收制度，人为的与自然的損耗区别开了，車戶不小心打了四个湯匙当时就包賠了，以后在运輸中就很少發現商品的損耗現象。由于盤点的認眞，損耗处理也及时，这样就促進全体职工的責任心，減少了商品的損耗。

三、經常开展劳动競賽，并將降低商品損耗列为競賽条件之一，并坚持了月評、季獎制度，如朱丙臣同志在1、2、3季度完成了計划，降低了商品損耗，都受到了獎励。因此激發了全体职工对降低商品損耗的積極性，促進了商品損耗的不断降低。

編者按：商品的損耗率，由于地区和季節的不同，損耗率很难一致。在目前，各省还沒有規定出損耗率标准的情况下，烟筒屯供銷社所提的損耗率，是否合理；保管和降低損耗的方法，是否台適，各地均可以進一步研究。

啓　事

这一期本刊选發了一部分全國供銷合作社第一次先進工作者代表会議的典型材料，其中有些不知道原材料作者，希望有关單位見到本刊后，立即將原作者姓名及通訊地址、單位名称通知我們，以便寄發稿酬。

天鎮縣供銷合作社
領導基層社改進財会工作的方法

山西省天鎮縣共有十四个基層供銷合作社，全縣供銷合作社的財会工作的基礎，原來是很薄弱的。主要的表現是：会計核算的質量上眞实性差，技術性的差錯多、报表不及时，更談不到事后分析、發揮財会工作指導業务的作用。

1955年初，通过全縣財会会議，深入具体的分析了財会工作中存在的問題和產生这些問題的主要原因是：①縣、基供銷合作社的会計人員少（每一基層社平均不到二人、縣社財会科亦僅有三人）、技術低、赶不上工作發展的需要；②縣社財会部門对財务監督和为業务服务的思想不够明确，陷于日常事务性工作，对全縣基層社財会工作缺乏有力的領導，致使基層社財会工作經常陷于忙乱狀态，不能走向正軌。

因此，針对这些情况，采取了以下几种改進財会工作的具体办法：

一、改進对基層社財会工作的領導。首先整頓財会互助組：这一組織形式，过去，由于縣社沒有眞正領導起來，因此流于形式。自1955年，又根据各社的分布情况，重新加以調整，以中心社为主，把全縣划分了四个互助組，实行組長負責制；每月中旬，在財会工作較暇时間，分別召开小組会一次，会議时間最多不超过兩天；会議地点，采取輪流調換的办法，便于各社相互观摩。会議的內容：1.檢查上月工作情况，布置本月工作；2.研究和解决会計核算中的技術性問題；3.互相審查会計报表，研究改進填报办法；4.学習有关財会文件，并討論如何貫徹执行；5.交流工作經驗，开展批評与自我批評。縣社对于財会互助組的領導方法是：会前，預先以文字下达，布置本月的会議中內容，但內容不宜太多，而是要能徹底解决問題，并有重点的參加指導；会后举行小組長彙报；凡解决的与存在的共同性的問題，縣社即作通报周知。由于运用互助組这一形式，互教互学，以强帶弱，既解决了縣社人力薄弱的困难，更主要的是提高了基層社財会工作的質量。

其次，对季度会計报表，采取通报方式，鼓励先進、帶动落后。过去，对于基層社的会計报表的指導方法，只是零打碎敲，即那一社發生差錯，就个別通知糾正。这样，許多社發生同一差錯，只好一一通知，因而費时費事，效果不大。經研究后，改为每屆季終，將全縣基層社报表進行審查，指出好、坏，加以表揚与批評，并綜合差錯問題，加以指明与改進，作一次全面通报。这就大大提高了会計人員的積極性，使表报工作不断改進，普遍达全面、及时、眞实。

第三，財会工作与中心工作相結合。縣社的財会干部下鄉參加中心工作时，同时要給他們明确而具体的規定督導財会工作的任务，返社后，要彙报督導的情况，这样使中心工作与財会工作兩不誤，發揮了財会干部的应有作用。

第四，每屆季度終結算后，召开一次全縣会計会議，通过会議总結上期工作，肯定成績、檢查工作存在的問題与缺点，即时糾正，并布置下期的任务。縣社在每次召开会議时，都是根据上級社布置的中心任务和下級社普遍存在的問題，來研究确定会議的中心內容，这样有計划有目的的召开会議，就能够及时解决問題，改進財会工作。

二、对彙总报表工作上，采取随收、随審、随更正的办法。即收到一个基層社的报表后，就及时審核其中科目是否运用適当、各項数字是否正确、表与表之間数字是否相符，發現差錯，及时通知更正。改变了过去等全部报表报齐后一併進行審查更正彙总的办法。在彙总定額定率檢查季报表上，利用了定額資金項、現金項、預付項、应收項、实际存貨項等五項数字登記簿，采取逐月登記的方法，到季終根据这一登記簿計算各項定額，上报省社后，再与各基層社所报定額指标檢查表相对照，如有不符，經審查肯定是基層社不对时，即利用通报進行更正。这样，就加快了上报时間，同时保証了数字正确，并使審查工作在时間上平均負担起來，避免了其他工作与这一工作堆在一起，形成顧此失彼的現象。

三、加强財务狀况分析。首先由業务單位根据計划完成情况，作出初步分析，財会部門即根据日常所掌握的材料，結合業务部門的初步分析，做出全社的全面分析，找出完成計划和未完成計划的主要原因及改進意見，寫成書面材料，送交理事会研究后做出决定，業务單即根据这一决定执行。通过分析，对改善經营管理，起了一定的作用。例如：在第三季度，經过財务分析，檢查出賠錢原因是收購的白麻，因收購人員的技術水平低，掌握不住規格質量，發到天津之后，因不符标准，公司拒收，使三万七千八百三十四斤白麻降級出售給公司，損失了二千二百五十八元，及时作了改進。

另外，通过分析，改進了資金管理，使資金与銀行貸款逐漸趋向合理。其方法是：經常掌握和了解業务情况，根据業务忙閑及时准备資金和督促貸款回籠，这就克服了过去一面存款、一面貸款的現象。

通訊

僮族青年楊勝凡

孟鉄光

僮族青年楊勝凡今年二十三歲，長得瘦瘦的，褐色眼珠，紅黑色的臉上生着几个雀斑，个兒不高，挺精神，就是見了生人有点靦覥。起初，当我請他叙述一下过去做了些什么的时候，他只是态度安詳的瞅着我咧嘴笑，把帽檐往上一推，老半天不作声。再問，他便說："要是叫我挑个百兒八十斤走个几十里我到不在乎，叫我講話么，我可实在不会說什么……。"

其实，他那扑素的故事，是用不着多加修飾的。

一九五四年一月間，楊勝凡到貴州劍河縣南明供銷社当收購員，負責收購和加工。

他所工作的地方，是个交通閉塞的僮族集居的山庄。它的周圍有貴花、高鳳、龍洞、大坡等数十座巍峩的山峯。那里，山巒重叠，雜樹叢生，敏寨河水由它的中樞曲曲南流，仿佛是系在它腰間的一条銀帶；村庄有的座落在山腰，有的座落在山脚；農舍周圍是一道道的梯田，有的一直伸展到山頂，有的又落向陡坡的山下去了。初夏时節，麥浪滾滾，像是起伏不停的綠色波濤，在任性的冲击着那連綿的山岳。

楊勝凡，他生活在这風景如画的山区，却也曾有过煩惱。

前年冬天的一个傍晚，風暴把白雪卷刮得滿地飛旋，窗玻璃上結了一層厚冰。可是这时小楊还感到燥热。他正为一件事情苦悶着——收購的情况很不好。

每逢集日，一大清早就从四面八方集攏來出售桐籽的農民，从供銷社院里一直伸延到大街上，尽管已經聘請了兩名臨时僱員來帮忙，尽管小楊整日忙碌着过磅、开票、付款，累得头昏目眩，却仍是应接不暇。僮族同胞們肩挑桐籽踏着皚皚白雪，爬山越嶺而來，一站一天，挨冷受冻，頗有意見。一位三村的妇女曾指着小楊的鼻子說："我們有貨賣不到錢，你們供銷社是怎么搞的？"这时，他的心情又沉重又苦惱。他感到自己从早累到晚，遭到这样斥責，有些委屈。但后來他又捫心自問：就是再累，工作沒做好，难道别人批評就不应該嗎？躺在床上以后，他还在捉摸着：人多、拥挤，等一天賣不掉，就是換了自己也要有意見，……而且油榨坊榨油时，还得把農民由小南、大洋、河口等若干个大小村庄挑來的桐籽，再派人运回到这些地方的油榨坊去加工，挑來、运去，一年收購的桐籽往返搬运要花三千多个劳动力，这是一筆多大的浪費呀！而今，農民既然有意見，就該改進，一定要設法改進。

一天，在合作飯店里吃晚飯的时候，他遇到了一位名叫張忠勤的小商販，閑談之間知道这人过去曾收过桐籽。于是小楊便問起他过去收購的方法是怎样的？張忠勤回答說："都是委托油榨坊給代收的。"这句簡單的答話，給了小楊很大啓發。"这到是个好办法！"小楊吃罢飯就跑去找潘主任商量：把現在集中在区社收購的办法，改为委托所屬八个油榨坊分散收購。潘主任支持了他的建議。但是，当小楊高高兴兴的与油榨坊的工人們商量的时候，却又遇到了阻碍。

"我們可是不能收，"有的工人冷淡的这样說，"不好保管，損耗怎么办？"

这时，小楊便和積極分子在一道，向大家說明这样不僅便利農民就地投售，而且对自己也有好处：再不用跋山涉水到区社挑桐籽，省下來这些时間集中力量搞加工，工資就可提高；同时，还規定出了合理損耗率。終于使各油榨坊的工人們愉快的接受下來。这样改進之后，去年油料收購計划超額完成百分之六十，油榨坊工人的工資由过去最高十几元，上昇到最低三十元左右；而農民，不再为爬山越嶺、不得出售而抱怨了，楊勝凡也不再为应接不暇、遭受責难而困擾了。

就在这个时候，縣社又号召各油榨坊改進榨油方法，提高出油率，要求每百斤出油三十二斤。这个指标提出來以后，有的人埋怨說"縣社官僚主义，不了解情况乱訂指标"；也有的人說："要想把現在的二十五斤提高到三十二斤，也只有滲水，不然就办不到……。"总之，大家都沒有信心。楊勝凡对榨油的技術并不精通，听了同志們这些話，他开始也覺得的确有些困难，很長时間处在沉默的狀态中。他表面上不声不响，內心里却發生着激烈的辯战，他想到自己是負責領導这項工作的，若是也跟着光喊困难而不想办法，那不更糟糕嗎！而要想提高榨油率，就必須依靠大家，但人們又信心不足，怎么办呢？既然上級訂出这个指标，必是有根据，坐在屋里又怎能实現上級的号召呢！于是，他便动身到敏寨鄉去，找榨油組組長楊通樹商量、請教。

"不行啊！"那六十多歲的老人楊通樹，听了小楊要想馬上提高出油率的打算，不免覺得好笑，他安慰小楊道："你年輕輕的别愁坏了，告訴你，我干这行四十來年了，不要說沒听見别人能榨出这么多油，就是連想也沒这样想过！"小楊听罢此話，一时張口結舌，無話可答，倒不是因为这位老人的話使他失掉了信心，問題还是老問題——自己对技術并不大懂，就要想办法提高别人的信心。小楊不得不考慮，怎样讓这富有經驗的老人能同意自己的意見，并能請他給出些主意？小楊沒有和老人爭論榨油率是否可以提高，只是反复的耐心詢問，一再的和藹講解上級的指示，那老人終于被他說活动了："好吧，这么办！要是除去壳子再來榨油会不会能多出油

呢？”“好，我們先試試，”小楊高兴地說。就这样，兩人作出了决定：組織工人們一面学習李川江的先進榨油經驗，一面除壳進行試榨。結果，第一次因剝壳慢，碾的粗，榨的輕，五个人剝一天桐壳，只比以前多出了一斤油，这就是說失敗了。

“我說是不是，一开始我就說，”有些人好像根据更充分了，背地里議論得更欢。“根本就打不出那么多油来。”工作遭到了挫折，但小楊并不灰心，他穿上了工作服，深入榨房和工人們繼續不断進行研究。有一次，他們在榨坊里發現了这种情形：一些剝了壳的桐籽，在接觸到桐油时，就像吸墨紙一样，很快就由一点漫漫到整体了。“这是怎回事呢？”当时大家都感到驚奇，后來經过大家研究才判断出，原來是桐籽上面有一層白粉，这層白粉不但不出油，反而还吸一部分油。根据这个新發現，他們又用磨把桐籽外層的白粉磨掉后，繼續進行試榨，第二次、第三次、第四次就达到了三十二斤半，最高曾达到三十四斤零十兩。榨油率的規定指标終于突破。

沒有多久，多雨的五月又來到了。

一天夜里，狂風夾着暴雨，疾打着門窗噼啪作响，电光閃閃划破天空，雷声隆隆滾过屋頂。楊勝凡猛然被驚醒了。他立刻想到靠在敏寨河畔的小南鄉油榨坊的倉庫，离河近，地势低，那里存放着一千多斤桐油，还沒交給油脂公司，这样大的雨，会不会被山洪冲走呢？

“可能榨油工人們会起來照料的，”他想“但是，万一他們都已熟睡那不就糟了嗎？不管怎样，也得去看看。提高一斤油不知熬費了多少心血，哪能白白的讓它被山洪吞沒？”想到这兒，他急忙下地，跨出房門。

外面一片漆黑，暴風雨傾瀉着。他卷起褲角，左手撐着傘，右手拿着用衣角緊裹着的电筒，沿着往小南鄉去的路上奔跑，沒走多远，雨傘就被狂風鼓坏了。山路泥濘，坑坑窪窪，他深一脚淺一脚的前進，一不小心，脚一滑，便仰面翻倒。但他并未因此而却步，一个跟头又一个跟头的跑了八里路，來到了敏寨河旁。

但是，那唯一通往彼岸的木橋，早已被洪水冲得不知去向。他躊躇的站在岸边，滾滾的河水在脚下涌湧。看來，至少要沒到胸部，誰知走到河中会不会被急流吞沒呢？但說什么也不能返回去！“急中生智，”他想着想着，便从叢林中找到了兩根碗口粗的木棍，將它夾在胳膊窩下，抹斜着游向对岸去了。

然而，事情总不是那么一帆風順。过了这道河，还要过兩次河，小楊又跑了七里路，來到敏寨河下游的另一个渡口。这兒的木橋也已被山洪卷走，河水变得更加喧囂而暴躁了。“說死也得过去！”他心中浮起了这个念头，但是他轉而又想：“不能这样，問題不在于死不死，得把財產搶救出來！”主意打定，他就順着河畔向东，爬上了細壩山。

細壩山，荆棘遍嶺，懸崖峭壁，甚是艰險。过去人們到小南鄉，寧可拐个大弯渡三次河，也不願意从这里走。小楊这时一心想着：“快，快、快到……”早已把艰險丢在一边，也不知走了多少时候，更不記得跌了多少跟头，总算到达了目的地。

楊勝凡忙叫开門，進屋之后，擦去了臉上濕漉漉的雨水，几位榨油工人也都赶忙穿起了衣服。

“哎呀！小楊，”鐘勝明突然驚異地說：“你的褲腿怎么碎成一条一条的啦，腿上咋还淌血呢？”

原來是，小楊只顧在山谷間攀着樹枝急忙往前走，既沒感到衣服被樹枝刮破，也沒覚到腿上被荆棘刺伤；可是，現在他着实感到有点疼痛了。

有人說：“小楊，你快把伤口用布包一包吧！”

小楊緊鎖眉头把腦袋一晃，說：“不行，來不及了，快先來搶救油吧！”說着，他便把五十多斤重的油簍，扛起來就往山腰上的寨子里搬，工人們也都跟着投入了这場緊張的搏斗。山洪仍在縱情的傾瀉着，閃电像突然發作的痛楚，在夜空中閃着一道道的紫光。小楊俏皮的說：“好！我們正好乘亮搬东西。”大夥你揹油餅我扛油簍，前后忙乱了好大一陣。当他們把最后一簍油搬出倉庫的时候，水势越來越猛，山洪暴漲，剎时間沒到屋脚，繼而冲進榨坊，沒到了窗框。

拂曉前，狂風停止了咆哮，暴雨停止了嚎叫。大家站在山腰上，望着那黃澄澄的河水汹湧奔流，每个人的臉上都泛着勝利的喜悅。

“多虧你，小楊，要不这一千多元的財產多少要受些損失的，”工人楊勝海說：“小楊，你大半夜沒睡，到寨子里找个地方休息一上午，下午再回去吧。”

“那哪行，”小楊說：“我來时誰都不知道，不回去他們还以为我叫水冲走了呢……”說罢，他扭身就向回社的路上走去，滿心欢乐，忘記了疲劳。这时，夏之晨已从她軟綿綿的云衣中露出了微笑。

就憑着这些淳朴出色的成績，今年七月間，他來到北京，参加了中華全國供銷合作社第一次先進工作者代表大会。

那天，当我問起他这次來开会的感想时，他習慣的把帽檐往上一推，变得兴高彩烈起來。他說首都的一切都使他感到激动。你想，一个生長在偏僻山区里的人，忽然間來到了这世界的名城——一片翠綠的北京，生平第一次看見了火車、汽車的飛速奔跑，高樓大厦的巍然屹立……，这又怎能不觸动他的心弦呢？但是，更使他感到親切、溫暖而永不能忘怀的，却是七月二日下午，毛主席在中南海接見他們那美丽的时刻。当毛主席和党中央的首長們要与他們拍照，向他們走來的时候，他不由自主的流下了滾滾的热泪，这是幸福和欢乐所激起的波浪，从他的心海深处濺到了眼里。他赶忙用手擦去泪珠，尽力睜大眼睛向毛主席凝望，默默不語，只是心里在喑喑的傾訴着自己的誓言：親爱的祖國，親爱的党，我絕不辜負您对我的期望，您獎給我的紀念章，我要讓它永远閃耀着光芒！

揭露

石林

这些天，裴修杰更加注意起李化富的言行來了。

事情是这样發生的：官厂、將庄、包厂三个供銷社并成一个大社——官厂供銷社之后不久，总会計裴修杰被派到村里去搞中心工作，他的职务就暫时由李化富担当起來。就在裴修杰下鄉工作的日子里，社里出現了一連串令人不快的事。各門市部实物負責人到会計組來对賬，常被李化富一句話頂了回去："今天沒有空，明天再說！"事后一拖就是兩三天。而每当裴修杰由村里回來，向李化富詢問工作情况，李化富很不耐煩的把腦袋偏着說："賬上記的都有，你自己看好了！""賬沒問題，不会錯……"，总是得不到具体的回答。一次，裴修杰剛到社里，就有人告訴他，雜貨門市部几次对不成賬，实物負責人李松枝气得發火說："咱們社里的会計員不是会計員，是会計爺！"修杰感到非常难过，他囑咐会計員婁子平赶快帮助雜貨部把賬对出來。

在对賬中，發現雜貨門市部賬上比会計組分戶賬上相差四百多元；再一查單据，原來是李化富的筆誤——把一筆五十多元的貨款記成了五百多元。李松枝跑去質問李化富，李化富冷笑說："我記的賬一分一厘不会錯，除非你們的賬記錯了。既然婁子平查出了問題，就叫他給你解决吧！"結果，不但弄得李松枝意見更大，吓的婁子平也不敢再去碰一碰他的賬簿。

裴修杰覺得这事太不像話，由此他又連想起在并社时，他作为一个清資委員会負責人去包厂社查李化富的賬目时，所發現的种种賬务混乱情况；而且直到如今，还有好几百元的下落不明呢。他决定暫时不下鄉去，留在社里好好清理一下賬目，說服和教育李化富。

裴修杰打开賬簿，映入眼簾的是一团乱麻似的数字，既沒有摘要，又沒有明确的日期，总賬和分賬驢唇不对馬嘴。他用極大的耐心压住滿腔怒火，向李化富說："你会計業务很熟，來瞧瞧这倒底是怎么回事？請算給我看看吧！"李化富拿过賬簿，撥动算盤珠，胡乱打了一陣，沒有結果，臨了却支吾的說："究竟錯不錯，我还得抽时間查对查对，現在怎能說得清？"。

这次沒有結果的查賬，使裴修杰又气又急，悔恨交集。他气的是李化富一貫自仗聰明，在主任面前假積極，对工作却毫不負責；悔恨的是在領導分派李化富代理自己工作时，不該不把李化富过去在包厂社的賬目混乱事实提出來，跟領導上研究。現在，賬务这么乱，該怎么向上級交代呢？他焦急万分。

裴修杰越想，疑团越多：李化富平日用錢那么闊气，别的同志添一件衣服都不容易，他，皮鞋、毛線衣、華达呢制服接連不断的買；一般同志只抽低級烟，他抽的烟价錢要貴一倍；还給出納員小田送过蚊帳……，每月二十三元的工資，怎么維持得住这样的开銷？事实使修杰不能不想到了这样一个問題——莫非李化富貪污公款？

裴修杰帶着这些疑問去見主任范肥昌。范主任听完他的話，腦子里浮动着另外一些事情：剛并社时，社里積压着一批竹扫帚，自己曾号召同志們積極推銷，李化富帶头領去一把，買主錢不够，他墊上一分錢，最先賣了出去；李化富在午休时常常不午睡，伏在桌上記賬，自己不是老怕他用坏了腦子吆！平时自己吩咐个什么事情，李化富跑得不是比誰都快么？他怎会干出这样的事來。莫不是裴修杰在跟他鬧意見吧？范主任在心里做出了初步結論，便吁了一口長气，慢条斯理的說："我看，李化富自滿情緒倒有点，貪污么，怕还不至于吧！"他把嗓音拉得更長一些："人家过去也是主办会計，現在做个記賬員，心里不好受，就換你，怕也难免。人家文化程度比咱高，可不能拿架子呀！"說罢把头朝里扭过去。裴修杰沒料到范主任会把自己的意思領会成这样，眞覺有口难辯，想了想，認为只要自己站的正，不怕影子歪，就冲口駁过去："文化水平再高，不好好干工作也不行哪！""你可不能只看人家缺点，不看优点。你想想，干部要是沒有缺点，还用得領導么？年輕人有点自滿情緒并不奇怪，教育教育就行啦！""我就贼李化富大爺，他也不会好好干！"裴修杰有些憤懣的向門外走去。

"你回來！"范主任用手狠狠的向桌上一拍，"这几天，我看你的臉色就不对，做事这么急躁干什么！"裴修杰轉身走回來，憋住一腔意見不能被人理解的苦悶心情，泪水在眼眶里直打轉。范主任見他坐在一旁悶声不响，話也說得沒勁了；最后，像是解劝又像是安慰的說："人的缺点不是一天能改掉的。有机会我找李化富談談，你先回去吧！"

离开范主任后，裴修杰又去找剛从鄉下回來的杜景風副主任商量，杜副主任也有相同的感覚，"是啊！李化富的經济情况是有些教人弄不明白。記得他剛來时，曾对我說他買东西用的錢全是从家里拿來的。还說他老婆賣牡牛得了七十多元，被他用掉六十多元；他家里賣猪得的錢，也全給他用了。其实后來一打听，事情全不是那样。"他考慮了一下，便鼓励裴修杰說："我看，你还得詳細的查一查，把可疑的地方全記下來，要拿到一些証据。我再找范主任談談"，可是，当杜副主任去跟范主任研究时，范主任含含糊糊的答道："裴修杰和李化富的事么！我曉得，我曉得……"仍旧不以为然。裴修杰顧不得这些了，他决定做一番細致的調查工作。

7月初的一天午后，李化富請假回家去了。裴修杰把賬册打开來，与各种單据对照复核。但，賬是賬，單据是單据，怎么也碰不上头。第二天，李化富回到社

里，進門一看滿桌攤着賬本、單据，看賬的人又是裴修杰，不禁楞住了。裴修杰轉臉向他打招呼，他臉上唰的变白了，嘴唇动了动，沒說出什么，掉轉头便走出去了。

裴修杰瞧着面前的一堆糊塗賬，回想剛才这般情景，越發疑心。在他整理單据的时候，看到了这么一張領取运費的收条：寫着运費十八元五角六分，領款人的姓名又像是“李清云”，又像“李福云”，領款日期是1955年6月30日，究竟运的是什么？运轉里程是多少？全都沒寫。裴修杰估計李化富要搞鬼只有串通包厂的人，别的地方他人地不熟，可能性不大。

次日，他跑到包厂分銷店。趁午休时候，和竇孟武、田金斗几个人閑談起來，談話中他順口問：“听說你們这兒有人掙咱社里脚力錢，是嗎？”竇孟武反問道：“誰呀？”“好像是李福云吧！”“你怎么知道的？”“賬上有么！”竇孟武还是不信的說：“咱們这里夾灘村倒有个李福云，不过沒听說他給社里拉过啥貨”。夾灘村，不就是李化富家里住的那个村么！裴修杰听了沒动声色，把話头引到别的事上去了。

在包厂住了一宿，天麻麻亮，裴修杰就赶到夾灘村去。他到村东头的第三農業社向社長打听李福云的住址，社長領他到李福云家里。李福云問明來意后，十分詫異的說：“我沒有替供銷社拉过貨，咱們村里还有个李清云，你是不是去問問他？”裴修杰順着李福云的指点，跑到村西头的一塊地里，找到一位老头兒，“老大爺！你叫李清云嗎？”老大爺喝住牲口，擱下手中的犁把，蹣跚的走到地边來，瞇起眼睛向來人混身上下打量一遍，才說：“你找我有啥事呀！”“我是包厂分銷店來的，向你打听打听，上个月，你是不是替供銷社拉过貨？”“我！同志，你認錯人了吧？像我这样一把年紀的人，扶犁耕地还凑合，拉貨可干不了啦。你看，我能会替供銷社拉貨嗎？”裴修杰辭别了李清云，脚不停步的返回第三農業社，請李福云寫一个証明条，由農業社盖章証明确实沒領过供銷社的运費。赶早飯以前，他回到了包厂；午后，裴修杰又从包厂赶回官厂供銷社。

另一天，裴修杰又發現一張領补助費六元四角四分的收条。領款人是李化富，無日期，無事由。李化富沒有出过差，怎么領起补助費來呢？就說是出差罢，按規定每天只补助三角錢，六元多合二十多天，簡直是不可能的事！裴修杰查了查傳票，对方科目寫的是包厂分銷店。过了几天，竇孟武前來社里开評模会。趁午休时，裴修杰問他付給会計組几次貨款，他說6月底有一次李化富开了个条子拿去六元多錢，后來报銷貨賬时，李化富就把条子收回去了。这样一來，事情越發明顯了。

抓到了这兩个鉄一般的証据，裴修杰信心更足了。他跟杜副主任研究以后，在7月中旬寫了个書面报告，送給原陽縣社。不几天，縣社來了命令，指名調李化富到縣社，限于8月初报到。不明白內情的同志見着李化富，向他慶賀：“几时走呀？領導上把你調在縣社那一科？”李化富合不攏嘴的說：“沒几天啦！今后只有在縣社見面囉。”有一次，他到包厂去，还悄悄对賈秀荣說：“裴修杰在領導面前反映我这不好，那不好，其实呀，領導上还提拔我呢！”

李化富要走了，接收他的工作的是婁子平。賬目交接很快，兩天就完了事；李化富把行李也搬回到包厂去了。当婁子平打电話向正在縣社开会的裴修杰报告时，裴修杰吃了一驚：“怎么！兩天就交完了賬，你是不是都核对过了？……沒有詳細核对！那不行，否則由你負責，赶快把李化富找回來。”婁子平放下电話筒，立即跨上自行車，風馳电掣一般的直奔包厂而去。

烈日晒得地面热气騰騰，婁子平握在車把上的兩手也汗湿了。这时，李化富正赤条条的泡在包厂分銷店附近的一个大水坑里。婁子平追不及待的跳下車便喊：“喂，出來吧！总会計說你那賬还得对清楚，馬上就回去。”李化富一边擦抹身子，一边說：“要对賬就对罢，干什么大驚小怪的！”其实他心里正突突的跳，身上的燥热全沒有了。他穿好衣服，連家也沒來得及回，就還直跟随婁子平一塊回官厂。

这一回，婁子平果眞拿出了一絲不拘的精神。兩个多月过去了，李化富的那堆糊塗賬仍然沒有交接清楚，他急得像热鍋上的螞蟻，坐不住，睡不安。“先讓我走吧，賬緩一緩再对行嗎？”他跑去和裴修杰商量，“不行，你那天交清了賬，就那天走。縣社那里我去回話。”碰了一鼻子灰回去，他眉头深鎖，更是坐臥不寧了。

10月初的一天，裴修杰到縣社去搞第三季度結算。范主任正在縣里轉关系，要到鄭州河南省干部文化学校去学習。臨别前，他拍着裴修杰的肩膀，有所感觸的說：“我这就要走了，以后在省里会面吧。我曉得，你对我有些意見，我想了想……”他略帶歉意的接着說“过去我不大了解情况，关于李化富的事，我跟縣社干部科說过了，一定要处理的……”那天，裴修杰一直送范主任上了車，才走回縣社。

傍晚，李化富被請到主任办公室來，像一团爛泥似的坐在椅上。“請你想一想，平时在工作中有沒有做过沾公家便宜的事？”杜景風副主任問道。李化富似乎早就有了准备：“沒有！”杜副主任請他再回憶回憶，他低头不語，屋里靜得只听見人的呼吸声。裴修杰从外面走了進來，在一旁坐下，說：“你就說說你是怎么領的六元多补助費的吧！”李化富搖搖头：“前几年在包厂，我領过补助費，在这里沒領过”。“好！不用證了。老裴，把証据甩出來給他看”杜景風霍的从椅上站了起來。李化富头垂得更低了，額头上冒出密密的汗珠，手臂微微有些抖动。面对着眞憑实据，他無法狡賴了。經过反复追問，他坦白承認前后貪污十一次，竊取了公款一百二十八元多。

原陽縣社財会科听到裴修杰的彙报，决定進一步清查李化富在包厂供銷社时期的全部賬目。出乎李化富的意外，他以一个貪污犯的身份被調到縣社去了。

停职反省（相声）　高根生

甲：人要是倒了霉呀！喝凉水都会塞牙。

乙：怎么啦？这段工作不够顺利？

甲：唉！甭提啦！一提起工作我就气得打颤。

乙：这是怎么回事兒？

甲：不瞒你說，自从我参加供銷社工作那天起，气就压根兒沒有消过。

乙：干嗎生这么大的气？

甲：你听我說呀！去年我剛参加百貨組的售貨工作，可眞是抱着为人民服务的最大决心。

乙：好哇！

甲：眞巧，上任头一天就赶上社里進了一批毛毯，我一看哪，豁！毯子質量眞不孬，又漂亮又大方。可是我一想，儘管这么好，可也不是十天半月能賣掉的呀！放在那兒不也是浪費人民財產嗎！当天晚上我就拿了一条舖在自己床上。

乙：你買了一条。

甲：不，这叫“廢物利用”。可不是么！今天舖这条，明天再換新的，这样天天更換，一來毛毯不会用旧，还可提高它的使用价值；二來我也不用花錢做褥子，豈不是既利國家又利自己。

乙：这像話嗎？

甲：这样才办了一回，領導上就找我个別談話。你猜他說什么呀？不但沒有表揚我爱护人民財產的一片好心，还批評我是公私不分。

乙：我看这批評值得你好好的考慮。

甲：誰說我沒有考慮呀！我一連三天沒有睡好覚。

乙：啊！認眞的檢查錯誤！

甲：可不是么！我躺在床上眞是如躺針毡，翻來复去的尽考慮自己錯在那兒。三天之后，我才算是想通啦！狠狠的照自己腦門子揍了一拳。

乙：表示痛改前非。

甲：对嘍！当时我太恨自己过去做錯啦！既然發現这么一樁好竅門，就不应讓別人發覚啊！

乙：更不像話！

甲：甭管怎么說，这樁事情总算馬馬虎虎的結束啦！不久，我就調到了文具組。文具組不錯，鉛筆、鋼筆，墨水……，呆在这里，不失我書生本色。

乙：这回該好好干了。

甲：可是很不巧，我不是一連几夜失眠，正在精神不佳嗎？偏偏一开門就來了几位顧客。

乙：來顧客还不好嗎？

甲：你好，我可受不了。这个要買鋼筆，那个要買墨水，拿出一件不行，还要拿出几件給他挑选。我一看不立即采取有效措施不行啦！于是我眼珠子一瞪，直率的提出了批評：“你們是買东西，还是搗乱？要是買东西，就該買一件就走，別这么囉里囉嗦的！”

乙：这像話嗎？

甲：別看我話說的不多，作用可眞不小。

乙：把顧客給豁出去啦！

甲：要是豁出去不就沒事嗎！他們偏不識相，不走也不買东西，却一股勁兒給我提开了意見：这个說你这是什么服务态度？那个說買东西还不兴挑选嗎？

乙：你怎么办呢？

甲：我那有閒心听这些个呀！閉上眼睛，干脆來它个不聞不問。第二天領導上又交給一封顧客來信，嗬！我一看起头，可把我乐得够嗆。

乙：寫的什么叫你这样高兴？

甲：你听这头一句寫的多美：文具部同志眞正好……

乙：下边呢？

甲：你听这头一句寫的多美：文具部同志眞正好……

乙：不問你头一句，还是往下唸吧！

甲：一定要唸我就唸吧，你听着：文具部同志眞正好，有人買东西你不讓挑，冲着顧客耍态度，眼珠子瞪的像灯泡。这种作風要不得，今后一定要改掉。

乙：这个意見正确，你要虛心接受。

甲：这算是意見？簡直是無中生有，打击別人。

乙：又接受不了啦！

甲：可不是，当天我就找到領導上說：“接觸羣众的工作我干不了，还是讓我到倉庫去工作吧。領導上批評了我一頓，但經不住我死乞白咧的要求，最后算是同意調动啦！

乙：这回該不錯了吧？

甲：对！到倉庫將近兩个月，沒有和一个顧客吵过架。

乙：廢話，不接觸顧客，还能吵架？

甲：不过，这里的工作也有美中不足。

乙：又出毛病了？

甲：这回可不能怪我，十打背心給耗子咬坏啦！

乙：还是怪你保管不当心唄！

甲：耗子的事情我管的着？不行，就再調动工作吧！

乙：像你这种工作态度，調你干什么也是不行。

甲：你別从門縫里看人，把人看扁了，我这回調做采購員，可干的不孬。

乙：工作有了改進！

甲：可不是，領導上讓我到縣里去進貨，我一想，他們总是批評我不行，这回可得露一手給他們瞧瞧。还算我記憶力不錯，一想就想起來了，大前年当地老百姓熬硝的特别多，鍋子賣得非常快；要是買一批鍋子回去，你說应該不应該？

乙：既是羣众需要，当然应該。

甲：应該！可偏偏發生了問題。

（下轉第七面）

財政經济出版社出版

农業生產的全面規划	經济資料編輯委員会編	0.28元
开發祖国富饒的山区	經济資料編輯委員会編	0.81元
国营农場定額标准	农業部国营农場管理总局編	0.34元
农業生產的綜合机械化	阿・斯・馬雅特著　梁毓純譯	0.10元
农業生產合作社中妇女工作的經驗	中华全国民主妇女联合会編	0.09元
巴拉宾低地的集体农庄	斯・斯・伊斯馬依罗娃著　郑溥泉等譯	0.40元
急剧發展中的集体农庄	恩・符・雷斯金著　刘文彬譯	0.50元
农業生產合作社会計問答（第一集）	中国农报編輯室編	0.11元
祖国的漁業	曲　辰編写	0.13元
漁業生產合作社会計教材	商業部水产管理总局編	0.50元

新华書店总經售

(56)新 045·8

北京市期刊登記証出期字第〇三四号

做好公私合营企業的改造工作　經济資料編輯委員会編　0.26元

私营工商業全行業合营的几个問題　潘靜远著　0.12元

苏联的地方工業与工藝合作社　陈維辰譯　0.50元

我國手工業的發展和改造　赵艺文著　0.22元

苏联公共飲食業指導文件彙編

弗・哈姆亞科夫　阿・卓尼婭編　韓宗翔譯　0.70元

新式農具供应工作参考資料

中华全国供銷合作总社生产資料第一总管理局編　0.32元

苏維埃貿易商情的研究(修訂版)

格・阿布特科娃著　韓灵銳譯　0.30元

商業部全國財產管理职工代表会議

經驗交流材料选編　中华人民共和国商業部編　0.15元

食品商品常識手册　商業部商業組織技术局編　0.16元

基層供銷合作社經营化学肥料化学農藥手册

中华全国供銷合作总社生产資料第二总管理局編著　0.22元

財政經济出版社出版

新华書店总經售

每月十一日在北京出版
定價每册一角六分

(56)新 046.8